

Торстейн Веблен

Теория делового предприятия

The Theory of
Business Enterprise



THORSTEIN VEBLEN

The Theory of Business Enterprise

by Thorstein Veblen

Торстейн Веблен

**Теория
делового
предприятия**

**Перевод с английского М.Я. Каждана
Научный редактор перевода В.Г. Гребенников,
доктор экономических наук**

УДК 330.101.542

ББК 65.012.1 В26

Серия "Современная институционально-эволюционная теория"
Издается по инициативе **Центра эволюционной экономики**

Редакционная коллегия серии:

академик **Абалкин Л.И.** (главный редактор),

академик **Львов Д.С.**, академик **Маевский В.И.**,

академик **Макаров В.Л.**, профессор **Мильнер Б.И.**

Ответственная за выпуск книги

Башутская Т.Г.

Веблен Торстейн

В26 Теория делового предприятия / Пер. с англ. — М.: Дело, 2007, —288 с.

ISBN 0-87855-699-0 (англ.)

ISBN 5-7749-0447-4 (978-5-7749-0447-1) (русск.)

Книга американского экономиста и социолога Торстейна Веблена (1857—1929), одного из основоположников институционализма, посвящена исследованию природы, причин возникновения, мотивам деятельности делового предприятия; личности бизнесмена и его целям; основному, как считал Т. Веблен, конфликту того времени — противостоянию машинного производства и предпринимательства с целью извлечения прибыли и отражению этого противостояния в политике и культуре.

Рекомендуется научным работникам, преподавателям, студентам, аспирантам, специализирующимся в области экономики, а также всем, кто интересуется классическими произведениями экономической мысли.

УДК 330.101.542 ББК 65.012.1

Copyright © by Transaction Publishers, 1978

ISBN 0-87855-699-0 (англ.)

ISBN 5-7749-0447-4

(978-5-7749-0447-1) (русск.)

© Перевод на русский язык, предисловие к русскому изданию. Центр эволюционной экономики, 2007

© Оформление. Издательство "Дело", 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к русскому изданию.....	6
Предисловие.....	9
Глава 1.ВВЕДЕНИЕ.....	11
Глава 2.МАШИННЫЙ ПРОЦЕСС.....	14
Глава 3.ДЕЛОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.....	24
Глава 4.ПРИНЦИПЫ БИЗНЕСА.....	55
Глава 5.ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ССУДНОГО КРЕДИТА.....	72
Глава 6.СОВРЕМЕННЫЙ ДЕЛОВОЙ КАПИТАЛ.....	101
Глава 7.ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ.....	133
Глава 8.ПРИНЦИПЫ БИЗНЕСА В ПРАВЕ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	196
Глава 9. КУЛЬТУРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МАШИННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	220
Глава 10. ЕСТЕСТВЕННЫЙ УПАДОК ДЕЛОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	269

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Творчество Торстейна Веблена (1857—1929) стоит в ряду наиболее ярких явлений истории экономической мысли. Его произведения не только “продвигают” и “расширяют” мир экономических понятий и представлений, если последний воспринимать попросту как постепенно эволюционирующую систему знаний, прирастающее интеллектуальное имущество. Гораздо большее впечатление вклад Т. Веблена производит тем, что он драматизирует (подчас “скандализует”, вызывая ответное отторжение) этот понятийный мир, возвращая экономическую мысль к ее исходным основам и смыслам — туда, где открываются новые горизонты, но также и пропасти, подстерегающие экономическую науку с ее зарождения.

Т. Веблена принято относить к основателям научной школы, впоследствии классифицированной как “старая школа институциональной экономики”, когда неоклассическое большинство приступило — весьма основательно, но, разумеется, на свой лад — к формированию концептуального аппарата экономического анализа институтов. Водораздел между этим направлением и “линией Веблена” (имеющими великих предшественников) достаточно явно прослеживается в их установках на отправной пункт теоретического анализа любого экономического феномена. Дух произведений Т. Веблена несовместим с так называемым принципом методологического индивидуализма неоклассической школы, согласно которому индивид с его выбором целей и способов действий, в одиночестве или в окружении других индивидов, является первичной данностью, из которой в результате этих действий вырастают данности вторичные, все “меж- и наиндивидуальное”, что интересует

экономическую науку, в том числе ограничения индивидуального выбора и другие нормы совместной жизни индивидов. Соответственно, экономическая наука в своих понятиях обязана логически воспроизвести этот переход от первичной данности к вторичной.

Но значение трудов Т. Веблена выходит далеко за рамки методологического противоборства среди институционалистов различных школ, неослабевающих дискуссий вокруг трактовки понятия института, роли институтов и механизмов их эволюции и т.п.

“Рискованный”, на грани срыва, размыва устанавливающих понятий, вебленовский подход к концептуальному конструированию экономики сопряжен с предельно драматизированным, напряженным видением самой экономической реальности. Текущие коллизии экономического мира с его муравейником рыночных сделок, циклами деловой активности, конфликтами интересов, прорывающимися в сферу внутривластительской борьбы и военных предприятий капиталистических государств, предстают у Веблена в гораздо более масштабной перспективе. Это пронизывающее все уровни бытия отдельного человека и общества в целом столкновение двух фундаментальных начал современного экономического процесса: Машины и Предприятия. Механизированной, в широком смысле, и “механистической”, ориентированной на жестко упорядоченные причинно-следственные связи системы производства, с одной стороны, и системы хозяйственных единиц, ориентированных на ловлю шансов рынка и извлекаемую из нее добычу — с другой. Каждое из этих начал задает отношениям в экономике и обществе свой ритм, организационный строй и тип ментальности, несовместимые в ряде принципиальных моментов.

Именно эта тема, так или иначе прозвучавшая во всех трудах Т. Веблена, является центральной в его книге “Теория делового предприятия” (вышедшей в свет в 1904 г.), перевод которой впервые предлагается российскому читателю.

Надо сказать, что особенности весьма нелегкого литературного стиля книги, изобилующей конструкциями из многозвенных предложений, повторами одной мысли с едва заметными оттенками, контрастными переходами от публицистических вставок к сюжетам, целиком построенным на специальной тер-

минологии бизнеса и т.п., вынудили редактора при работе с рукописью перевода, местами оказавшегося едва ли не таким же трудным для восприятия, как и англоязычный оригинал, пойти на некоторое "домысливание" или "адаптацию" отдельных головоломных фрагментов авторского текста. Надеемся, что эти невольные издержки оправданны, если в итоге окажется легче путь читателя к богатейшему идейному арсеналу этого выдающегося произведения экономической мысли.

В.Г. Гребенников,
доктор экономических наук

ПРЕДИСЛОВИЕ

Отличие данного исследования природы, причин возникновения, целесообразности и последующей направленности делового предприятия от других рассмотрений той же совокупности фактов обусловлено выбором отправной точки анализа. Любые непривычные выводы связаны именно с выбором точки зрения, а не с какими-либо специфическими обстоятельствами, теоретическими разработками или применяемым методом аргументации. Суть же нашей точки зрения в том, что ее основой служит деятельность бизнесмена — его цели, мотивации и средства; именно эти факторы определяют современную направленность деловой активности. Такой выбор точки зрения сам по себе диктуется текущей экономической ситуацией, которая, в свою очередь, явным образом определяется положением дел в сфере бизнеса.

Вполне осуществимо и гораздо более расширенное и детализированное изучение разных аспектов и последствий функционирования делового предприятия, а также принципов, лежащих основе бизнеса, что позволило бы получить интересные результаты и привести к пересмотру и модернизации целого ряда позиций в современном корпусе экономических доктрин. Но такой анализ представлял бы еще больший интерес, если бы в значительной мере сопровождался изучением воздействия на культурное развитие, а не ограничивался исключительно сиюминутной экономической мотивацией. Однако подобный культурный аспект делового предприятия является в большей степени предметом исследования социолога, чем профессионального экономиста; так что данная работа в последующих главах грешит скорее отдельными нарушениями законных границ эко-

номических рассмотрений, соответствующих заглавию книги, а не отступлением от этих границ. Частичным оправданием этого греха служит то обстоятельство, что затронутые в нижеследующих главах характеристики общей культуры столь тесно связаны с собственно экономической ситуацией, что полностью отбросить их просто невозможно.

Включенная в данный том гл. 5, посвященная ссудному кредиту, без существенных изменений перепечатана из IV тома *Decennial Publications*, издаваемых Чикагским университетом, где она была опубликована в виде отдельной монографии.

ГЛАВА 1

ВВЕДЕНИЕ

Материальной основой современной цивилизации служит индустриальная система, движущей силой которой является деловое предприятие. Характер современного христианства в большей степени, чем какая-либо другая фаза культуры, обусловлен экономической организацией, именуемой капиталистической или современной индустриальной системой. Основные ее характеристики, как и силы, посредством которых она господствует над современной культурой, суть основанное на использовании машин производство и инвестиции, осуществляемые с целью извлечения прибыли.

Машина служит фактором, определяющим масштабы современной промышленности и методы, применяемые в ней. Может показаться, что данный тезис относится не ко всем отраслям, пожалуй, даже не к большей части промышленности, оцениваемой общим объемом выпуска или совокупным объемом затраченного труда. Но он сохраняет силу в той мере, в какой современная промышленность не может обходиться без всепроникающей механизации производственных процессов. Оснащенные машинами отрасли, т.е. сектора индустриальной системы, где машинный процесс имеет первостепенное значение, занимают господствующие позиции; именно они задают темп остальной части индустриальной системы. В этом смысле наше время можно считать эпохой машинного процесса, что является отличительной характеристикой современного положения дел в промышленности.

В том же смысле наше время можно считать веком деловых предприятий. И хотя не вся промышленная деятельность подчиняется правилу инвестирования с целью извлечения прибыли, организация наиболее эффективного промышленного потенциала

осуществляется именно на этой основе. Вместе с тем существует множество элементов большого объема и значимости, которые невозможно напрямую поместить в рамки данных принципов бизнеса. Например, работу домохозяйки, как и значительную долю сельскохозяйственной и некоторых видов кустарной деятельности, вряд ли можно отнести к разряду деловых предприятий. Но мы говорим о тех элементах индустриальной системы, которые берут на себя инициативу и, осуществляя управление промышленной деятельностью, далеко заходят в применении методов принуждения, ориентируются на прибыль от инвестиций и руководствуются принципами и потребностями бизнеса. Бизнесмен, особенно если ему предоставлена свобода действий, становится силой, которая управляет промышленностью, поскольку посредством механизма инвестиций и рынков он управляет заводами и производственными процессами, а они задают темп и определяют направленность движения остальной экономики. Его контроль над сферами, не находящимися непосредственно в его ведении, несомненно, малоэффективен; но в долгосрочной перспективе свобода действий, которой он обладает, обретает решающее значение даже для сфер, находящихся вне пределов его досягаемости, ибо бизнесмен является единственным фактором, придающим направленность экономической системе. Он не может жестко контролировать действия других лиц, поскольку они ему неподвластны, за исключением ситуации, когда принуждение связано с затруднительным положением, в котором эти лица оказались; но крупный бизнесмен в состоянии брать под контроль жизненно важные нужды общества. Следовательно, именно на бизнесмене и его материальном положении сосредоточены насущные интересы цивилизованного человечества.

Тем самым с точки зрения теоретического анализа развития современной цивилизации, как и цивилизации ближайшего будущего, ни один культурный фактор не имеет значения, сопоставимого с личностью и деятельностью бизнесмена¹.

1 "Стороннему наблюдателю навязывается осознание того, что в феномене торговли содержится концептуальная общая идея и приводится один из мощнейших исторических фактов, предопределяющий благополучное или неблагополучное развитие событий в каждый период... Торговля, находясь в поступательном развитии, стала ведущей отраслью. Для других отраслей попытки препятствовать ее развитию и потеснить торговлю с ее позиций путем принудительных мер абсолютно безнадежны" (*Reinhold K. Th. Arbeit und Werkzeug*. P. IX, X).

Разумеется, этот тезис особенно важен при исследовании экономической жизни современного общества. В той мере, в какой теоретик стремится дать объяснение специфическим экономическим явлениям, ему необходимо встать на точку зрения бизнесмена, поскольку именно позиция последнего формирует направленность данных явлений. Теория современной экономической ситуации должна быть прежде всего теорией мотивации, целей, методов и последствий развития бизнеса.

ГЛАВА 2

МАШИННЫЙ ПРОЦЕСС

По воздействию на современную жизнь и современный бизнес машинный процесс означает нечто более широкое и менее экзогенное, чем просто совокупность механических приспособлений, призванных служить связующим звеном для человеческого труда. Работа инженера-строителя, инженера-механика, штурмана-навигатора, горного инженера, химика, занятого в промышленности, минералога, инженера-электрика и т.д. тесно связана с машинным процессом, как и работа изобретателя, проектирующего машины для нужд производства, и конструктора, приводящего эти изобретения в действие и осуществляющего контроль над их функционированием. Масштабы этих производственных процессов превосходят простое использование машин¹. В тех отраслях промышленности, где внедрены машины, многие средства производства, которые нельзя рассматривать как механические приспособления, являются неотъемлемыми элементами производственного процесса. Например, при осуществлении металлургических процессов химические свойства минералов учитываются и оцениваются в той же мере, как и функционирование технического оборудования, посредством которого эти минералы подвергаются обработке. Цепочки технологического процесса включают как техническую аппаратуру, так и сырые материалы, причем эти элементы столь тесно взаимосвязаны, что невозможно рассматривать данный процесс как воздействие аппаратуры на сырьевые материалы. Аппаратура не просто придает последним новую форму; речь идет о видоизменении самих материалов. Аналогичные процессы имеют место

1 *Cooke Taylor. Modern Factory System. P. 74—77.*

при очистке нефти и рафинировании сахара, а также в работе промышленных химических лабораторий, при использовании ветра, воды, электричества и т.п.

Всюду, где ловкость рук, нащупанные опытным путем методы и случайные сюрпризы времен года дополняются осмысленными процедурами, основанными на систематическом знании используемых сил, можно найти механизированную отрасль даже при отсутствии замысловатых технических изобретений. Здесь все дело, скорее, в характере процесса, чем в сложности используемых изобретений. Современный комплекс механизированной индустрии включает такие отрасли, как химическая промышленность, растениеводство и животноводство, коль скоро эти отрасли вооружены современной технологией и находятся в тесном контакте с рынком¹.

Ни один из механизированных процессов, использующих соответствующее оборудование, не является независимым от других процессов, протекающих в других местах. Каждый из них тесно связан с адекватным функционированием многих других механизированных процессов аналогичного типа. Ни один из таких процессов не является самодостаточным. Каждый из них следует за одними процессами и предшествует другим в бесконечной последовательности, где каждый элемент соответствует требованиям, к которым он должен адаптироваться в ходе сво-

1 Даже в отраслях, функционирование которых зависит от капризов живой природы, как то производство молочных продуктов, скотоводство и выращивание хлеба, определенный разумный порядок заменяет эмпирические методы. Например, механизированный контроль позволяет владельцу молочной фермы определять скорость и тип биологических процессов, трансформирующих сырье в конечный продукт. Цель скотовода в том, чтобы свести законы наследственности применительно к своей деятельности к таким условиям, которые позволили бы ему выработать технологически точные стандарты разведения скота, а затем применить этот технологический процесс к выведению таких пород скота, которые позволили бы с максимальной механической точностью и скоростью превратить "сырье", поставляемое полями и лугами, в конечную продукцию определенного качества. То же самое верно и применительно к растениеводству. Во всех цивилизованных странах сельскохозяйственные опытные станции и управления являются лабораториями, призванными осуществлять эффективный технологический контроль над биологическими факторами с целью устранения из процессов сельскохозяйственного производства случайных, вредоносных и бесполезных элементов и тем самым оперативно приводить эти процессы в не сопряженный с потерями и поддающийся учету порядок.

его функционирования. Вся согласованная совокупность операций, реализуемых в промышленной деятельности, состоит из детализированных взаимосвязанных процессов, а отнюдь не из многообразия видов технического оборудования, каждый из которых обособленно выполняет свою функцию. Такой всеобъемлющий индустриальный процесс охватывает все области знаний, имеющие отношение к естественным и техническим наукам, и в своей совокупности создает более или менее сбалансированный комплекс субпроцессов¹.

Если взглянуть на промышленный процесс под таким углом, то можно отметить две четко обозначенные характеристики:

а) текущее техническое обслуживание взаимной подстройки нескольких субпроцессов или отраслей промышленности там, где в результате индустриального развития происходит их соприкосновение;

б) безусловное требование количественной точности, касающееся временной последовательности, надлежащего включения и исключения сил, оказывающих воздействие на исход процессов, величины различных физических параметров, как то вес, размер, плотность, твердость, предел прочности при растяжении, эластичность, температура, химическая реакция, фотохимическая чувствительность и т.д. всех материалов, подлежащих обработке, а также эксплуатируемой техники.

Такое требование механической точности и скрупулезной адаптации к специфическим видам использования приводит к постепенному всепроникающему усилению однородности, использованию обрабатываемых материалов только основного типа и качества и тщательной стандартизации инструментов и единиц измерения. Режим работы машины полностью определяется ее стандартными физическими параметрами².

Современное индустриальное общество демонстрирует беспрецедентное единообразие и точную эквивалентность узаконенных мер и весов. Даже если отвлечься от острой необходимости в единообразии, диктуемой требованиями машинной

1 См.: *Sombart Werner. Modeme Kapitalismus. Vol. II. Ch. III* [Зомбарт В. Современный капитализм. Т. II. Гл. 3. М.: Изд.-е С. Скирмунта, б.г.].

2 *Twelfth Census (U.S.). Manufactures. Pt. I. P. xxxvi.*

индустрии, такого рода явление все равно имело бы место в связи с потребностями коммерческой деятельности. Но в индустриальной сфере движение в пользу стандартизации опередило насущные коммерческие нужды и проникло во все уголки механизированных отраслей. Специфически коммерческие потребности в унификации мер и весов и в измерении предназначенных для продажи благ и денежных единиц не требуют стандартизации в той же мере, как тотальная стандартизация функционирования машинного процесса, а также продуктов, производимых этим процессом.

Как правило, размеры, формы и другие параметры используемых инструментов и разнообразных конструкционных материалов соответствуют общепринятым стандартам. Когда эти параметры, выраженные в долях дюйма или в миллиметрах, либо, если речь идет о весе, в долях фунта или в граммах, заданы, опытный мастер или рабочий уверенно и без особых размышлений делает выводы по поводу остальной необходимой информации, связанной с целесообразным использованием находящегося в его распоряжении предмета. Подгонка и приспособление разных частей последнего и разных процессов трансформируются из категории мастерства в категорию механической стандартизации. На этом, пожалуй, и базируются способствующие экономии труда в современной промышленности скоростные и эффективные методы, применяемые в производственных процессах.

Инструменты, техническое оборудование и его функционирование, конструкционные материалы — все это соответствует определенным шаблонам; современная промышленность редко использует предметы, не соответствующие определенным стандартам. Действия с нестандартными объектами требуют слишком большого мастерства, напряжения мысли и индивидуальных ухищрений; поэтому использование таких объектов в производственных процессах экономически нецелесообразно. Отступление от стандартных параметров в любом измеримом объекте само по себе является дефектом, коль скоро речь идет об объекте, призванном находить применение в производственном процессе, поскольку при этом возникает замедление последнего и использование данного объекта становится нецелесообразным; а замедление производственного процесса в любом его аспекте приводит к более или менее далеко идущему торможению.

нию процесса в целом. Производителю, допускающему отступление от стандартов применительно к продукции производственного назначения, приходится платить неустойку, вынуждающую его подчиниться требуемой стандартизации и придерживаться общего шаблона.

Материалы и движущие силы промышленности претерпевают аналогичное превращение, обретая стандартный вид, форму, качество и размер¹. Даже такие производительные силы, которые на первый взгляд кажутся не подлежащими стандартизации, соответствуют единообразной измерительной шкале, например энергия воды, пар, электричество и труд человека. Последний, пожалуй, наименее подлежит стандартизации, но тем не менее труд человека имеет такие параметры, как форма договора о найме, предоставляемые услуги, временной график, скорость и интенсивность; мы наблюдаем постоянное стремление сравнительно точно измерить эти параметры и привести их к единообразию.

То же самое верно и относительно готовых изделий. Значительная часть современных потребителей обеспечивает свои потребности товарами определенного размера, веса и качества. Потребитель (точнее, потребитель-горожанин) снабжает свой дом, свой обеденный стол и свою личность предметами стандартного веса и размера и в значительной мере формирует свои потребности в соответствии со стандартными критериями. Если же говорить об основной массе цивилизованного человечества, то для удовлетворения специфических потребностей индивидуальных потребителей требуются единообразные градации, налагаемые на потребляемые блага различными промышленными процессами. В современной жизни "местный колорит" носит неопределенный характер, и там, где он все же имеет место, он утверждает себя посредством единиц шаблонного типа.

Из такой механизированной стандартизации потребительских благ вытекает, что упорядочение спроса на блага осуществ-

1 Таковы, например, пиломатериалы, уголь, сталь, бумага, шерсть, хлопок, зерно, кожа, скот для консервных заводов. Поставка этих и многих других видов продукции осуществляется в соответствии с четко определенными градациями таких основных качественных и количественных параметров, как вес и другие нормативы.

вляется в соответствии со спецификой производственной обработки материалов определенного качества, формы и в установленных пропорциях; в результате четко разработанной и основанной на измерениях методики производства сокращается средний период "созревания", т.е. интервал между первичной стадией продукта и его законченной формой¹. Стандартизация означает экономию почти на всех стадиях процесса поставки благ и одновременно четкость и срочность исполнения почти на всех стадиях деловых операций, призванных удовлетворять текущие потребности. Помимо этого стандартизация благ приводит к сведению взаимозависимости промышленных процессов к более определенным условиям, чем это имело место прежде, когда механическая стандартизация еще не достигла современной степени четкой и тщательной разработки. Пределы допустимых колебаний во времени, пространстве, форме и количестве сужаются. Материалы, необходимые для реализации потребностей стандартизированной отрасли, должны поставляться из определенных стандартных источников с определенной скоростью снабжения. Следовательно, любая отрасль, производящая стандартные детали, полностью зависит от поставок со стороны определенных, относительно немногочисленных, промышленных предприятий, функционирование которых началось на более ранней стадии — в процессе становления данной отрасли, а также от других промышленных предприятий, которым она поставляет свою специализированную стандартизированную продукцию². Аналогичным образом имеет место прямая зависимость отрасли от специфических средств транспортировки³.

Производство, использующее машины, порождает стандартизацию не только товаров, но и услуг. Так, например, современные средства сообщения и система организации этих средств также относятся к категории механизированных про-

1 Это хорошо видно на примере пшеницы и муки; но то же самое верно и в случае запасов других товаров, поставляемых потребителям производителями и оптовыми и розничными торговцами.

2 Хорошей иллюстрацией является взаимозависимость разных отраслей — производителей железа и стали.

3 Это видно на примере зависимости производства и переработки нефти от управления нефтепроводами или фермеров в прериях от железнодорожных магистралей и т.п.

цессов, с которыми в той или иной мере тесно связана жизнь всех цивилизованных людей. Чтобы эффективно использовать современную систему коммуникаций в каких-либо отдельных или во всех ее вариантах, как то улицы, железные дороги, паромные маршруты, телефон, телеграф, почтовые услуги и т.п., людям необходимо приспособить свои потребности и средства передвижения к условиям, диктуемым данным процессом, и тем самым привести в действие этот цивилизованный способ связи. Коль скоро услуги стандартизированы, стандартизировано и их использование. Имеют место повсеместные правила распорядка, времени, места и обстоятельств. Схема повседневной жизни организована в строгом соответствии с требованиями процесса, посредством которого обслуживается весь диапазон человеческих потребностей при условии извлечения всех преимуществ данной системы связей, т.е. в той мере, в какой планы и проекты индивида разрабатываются и реализуются на языке стандартных единиц, принятых данной системой.

Во многом такое же правило справедливо, по крайней мере в отношении населения больших и малых городов, при распределении потребительских благ. Тем самым и организация зрелищных и развлекательных мероприятий, скрашивающих однообразное течение жизни, осуществляется путем более или менее масштабного процесса, к которому всем заинтересованным лицам приходится приспособлять свои потребности и распределение своего времени и усилий. Частота, продолжительность, интенсивность и последовательность в целом не являются предметом свободного выбора индивидов — участников данного процесса. Производственный процесс оказывает влияние на весь стиль жизни той части человечества, которая сосредоточена в современных культурных центрах, и диктует определенную степень подчинения канонам точной количественной системы измерений. Тем самым стандарты и процедуры точной механической подгонки под них превалируют в определенных аспектах повседневной жизни, что предполагает гибкое и надежное функционирование всех процессов, обслуживающих стандартизированные человеческие потребности.

В результате такой привнесенной механической размерности жизни какое-либо стечение обстоятельств, затрагивающее производственный процесс на любой его стадии, воздействует

на средства существования индивидов в больших регионах примерно одинаково¹.

Как отмечалось выше, каждое промышленное предприятие находится в тесной взаимозависимости с производственными процессами, протекающими где-то в другом месте — поблизости или на большом расстоянии, от которых это предприятие получает материалы, аппаратуру и т.п. и которым оно поставляет свою продукцию и отходы; кроме того, оно зависит от дополнительных услуг, предоставляемых процессами типа транспортировки. Направленная на конечный результат взаимосвязь отраслей отмечалась большинством современных авторов. Как правило, она рассматривается под рубрикой "разделение труда". Очевидно, что господствующая стандартизация средств, методов и продуктов промышленного производства укрепляет взаимосвязь отраслей и одновременно согласованность во времени, а также в объеме и характере продукции независимо от того, идет ли речь о товарах или об услугах².

В результате такой взаимосвязи современная индустриальная система в целом обретает характер всеобъемлющего сбалансированного механического процесса. Для его эффективного функционирования необходима соответствующая координация

1 В связи с этим можно отметить, что население, непривычное к современному производственному процессу, не в состоянии приспособить свой образ жизни к требованиям такого способ удовлетворения человеческих запросов и тем самым извлекает весьма мало выгоды, а возможно, еще и испытывает дискомфорт от насильственного вторжения машинной индустрии; например, в таком положении оказываются многие дикие племена, с которыми в наши дни западная индустриальная культура вступает в тесный контакт. Вместе с тем верно и то, что даже наиболее адекватно подготовленное современное общество, чувствующее себя вполне комфортно в условиях машинной индустрии, не всегда с готовностью реагирует на требования и благоприятные возможности, которые сулит им индустриальная система. Адаптация привычек, идеалов и устремлений к требованиям машинного процесса не всегда бывает полной, и у неподготовленного человека инстинктивно возникает отторжение этого процесса. Даже у наиболее подготовленных жителей промышленных городов, прошедших суровую школу индустриальной дисциплины, бывают периоды неприятия индустриальной системы.

2 Иногда зависимость одного процесса от функционирования других бывает весьма жесткой, как, например, в разных отраслях, связанных с металлургией, в том числе при добыче руды и другого сырья. В иных случаях корреляция слаба или даже малозначима, как, например, между газетной индустрией и лесозаготовками, когда связь осуществляется посредством целлюлозной промышленности, поставляющей сырье для изготовления газетной бумаги.

разнообразных субпроцессов, являющихся компонентами целостного производственного процесса. Любая степень несогласованности в постадийной координации последнего в той или иной мере тормозит его функционирование. Соответственно любой детализированный процесс или какое-либо промышленное предприятие будет извлекать полную выгоду из своей деятельности только в том случае, когда она будет должным образом согласована с работой остальных предприятий. Чем выше уровень развития индустриального общества, тем более всеобъемлющими и настоятельными становятся требования согласования деятельности предприятий. И чем в большей мере данная отрасль обретает характер механизированного процесса, чем теснее корреляция ее функционирования с другими отраслями, предшествующими или следующими за ней в технологической цепи, тем сильнее, при прочих равных условиях, потребность поддержания адекватных производственных связей с этими отраслями, тем больший ущерб наносится промышленности вследствие любого нарушения сложившихся деловых связей и тем больший выигрыш можно извлечь из более тесной адаптации предприятий друг к другу. Гибкая перестройка нарушенных связей возможна, но при этом возрастает вероятность нарушения функционирования промышленности в определенном ее секторе. Такие механические взаимосвязи промышленных процессов создают стимул для сплочения руководящих деятелей любой группы смежных отраслей и в более отдаленной перспективе — для сплочения руководства всей индустриальной организации общества.

Возмущение на любом участке, вследствие которого какая-либо отрасль промышленности не справляется со своей частью работы системы в целом, мгновенно затрагивает соседние или смежные отрасли, занимающие предшествующее или последующее место в общей технологической цепи, и приводит к расшатыванию даже отдаленных участков системы. Такое возмущение редко ограничивается рамками одного предприятия или одного специализированного производства — в той или иной степени оно распространяется на все остальные звенья системы. Нарушение в любом ее звене приводит к расстройству всего промышленного процесса. Таким образом, любая несогласованность в системе приводит к большим потерям, чем просто выход из строя одного или двух элементов сложной индустриальной структуры.

Совершенно ясно, что сохранение баланса во всеобъемлющем промышленном машинном процессе является актуальнейшим вопросом, коль скоро механизм производства эффективно функционирует, исключая безработицу, потери и другие затруднения. Общеизвестно, что должным образом коррелированное управление разнообразными промышленными предприятиями и процессами и контроль над промежуточной корректировкой системы являются работой, имеющей гораздо более важные последствия для благополучия общества, чем какая-либо деятельность, направленная на реализацию отдельно взятого производственного процесса. Такая работа, призванная осуществлять промежуточную корректировку и в значительной мере непосредственный контроль над различными производственными процессами, становится актуальной только с пришествием машинной индустрии и в той мере, в которой машинная индустрия последовательно охватывает производственные процессы.

Благодаря деловым транзакциям сохраняется, восстанавливается, корректируется и создается новое равновесие производственных связей между рядом промышленных предприятий, и регулирование деятельности каждого из таких предприятий осуществляется именно на этой основе. Отношения, связывающие любое самостоятельное промышленное предприятие с его наемными работниками и другими предприятиями, всегда сводятся к финансовым условиям. Здесь бизнесмен вступает в промышленный процесс в качестве решающего фактора. Организация ряда отраслей, а также промежуточные корректировки и рассогласования промышленного процесса в целом обусловлены финансовыми транзакциями и обязательствами. Поэтому именно как бизнесмена возлагается осуществление текущих корректировок функционирования промышленности. Чем более масштабна, взаимосвязана и сбалансирована индустриальная система, чем крупнее составляющие ее производственные предприятия, тем ощутимее последствия каждого шага в сфере бизнеса.

ГЛАВА 3

ДЕЛОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Основная мотивация бизнеса — извлечение денежного дохода из купли-продажи. Цель и типичный результат деятельности в сфере бизнеса — накопление богатства¹. Люди, не ставящие целью наращивание собственности, в бизнес не идут, тем более если речь идет о независимом положении данного субъекта.

Вопрос о том, каким образом подобная мотивация и методы бизнеса реализуются в процессе функционирования собственно коммерческого предприятия, будь то в сфере торговли или в банковской деятельности, имеет отношение к нашему исследованию лишь в той мере, в какой данные направления бизнеса воздействуют на развитие промышленной деятельности в строгом смысле слова. Также нет необходимости давать здесь детализированное описание рутинного функционирования делового предприятия в торговой или промышленной сфере. Главный аспект нашего анализа определяется тем, что спецификой современного бизнеса является его сосуществование с описанным выше машинным процессом, а также широкое проникновение в бизнес крупной механизированной индустрии. Наша цель — дать разработку в общих чертах такой теории делового пред-

1 Неявная основа усилий, направленных на накопление богатства, достаточно подробно рассматривается в гл. II и V "Теории праздного класса" [Веблен Т. М., 1984], а экономический аспект деятельности бизнесмена — в статье "Industrial and Pecuniary Employments", опубликованной в *Proceedings* тринадцатого ежегодного собрания Американской экономической ассоциации. См. также: Маршалл А. Принципы экономической науки. Кн. 1. Гл. III; Кн. IV. Гл. XII [Т. I. М., 1993]; Кн. V. Гл. IV; Кн. VII. Гл. VII, VIII; Bagehot. *Economic Studies*. P. 53 et seq.; Walker. *Wages Question*. Ch. XIV; Sombart W. *Moderne Kapitalismus*. Vol. I. Ch. I, VIII, XIV, XV [Зомбарт В. Современный капитализм. Т. I. Гл. 1, 8, 14, 15]; Маркс К. Капитал. Т. I. Гл. 4 [М., 1988]; Schmoller. *Grundriss*. Bk. II. Ch. VII.

приятая, которая с достаточной полнотой демонстрирует, каким образом методы и принципы бизнеса в сочетании с механизацией промышленности влияют на положение дел в современной культуре. Поэтому, чтобы сэкономить место и не утомлять читателя, мы отвлекаемся от тех характеристик деятельности в сфере бизнеса, которые касаются частных и не являются специфическими для современной ситуации, поскольку эти характеристики достаточно хорошо известны в контексте поставленных нами целей.

На заре современной эпохи, до того как сформировался режим машинной индустрии, деловое предприятие сколько-нибудь значимого масштаба обычно занималось коммерческим бизнесом — той или иной формой торговых или банковских операций. Единственной реально значимой отраслью бизнеса была транспортировка, требовавшая крупномасштабных инвестиций в техническое оборудование и управление процессами, сопоставимыми с теми, которые имеют место в современной механизированной индустрии¹. Транспортировка же обычно сочеталась с торговлей. Но даже в прежние времена торговое судоходство во многом зависело от случайных обстоятельств, напоминая в этом отношении сельское хозяйство или любую другую отрасль, на деятельность которой оказывали сильное влияние ветры и другие погодные условия. Благосостояние лиц, занятых транспортировкой, подвергалось большему риску, чем в наши дни, а успешный исход их предпринимательской деятельности в меньшей мере зависел от их способности прогнозировать и от повседневной финансовой стратегии, нежели в современном крупномасштабном бизнесе, связанном с транспортировкой или внешней торговлей. При таких обстоятельствах задачей бизнесмена было, скорее, извлечение преимуществ из ситуации, складывавшейся в результате сезонных изменений и колебаний спроса и предложения, чем стремление приспособить текущее положение дел к поставленным им целям. По сравнению с современным предпринимателем крупный бизнесмен бы-

1 Следует подчеркнуть, что истоки организации и управления на основе акционерных обществ — т.е. безличностные капиталистические формы предпринимательства — восходят к судоходным компаниям, возникшим на заре современной эпохи. См.: *Lehmann K. Die geschichtliche Entwicklung des Aktienrechts bis zum Code de Commerce.* Аналогичные воззрения излагаются в монографии: *Ehrenberg. Zeitalter der Fugger. Vol. II. P. 325 et seq.*

лых времен в большей мере занимался спекулятивной куплей - продажей и в меньшей степени — финансовой стратегией.

С приходом машинной эры ситуация изменилась. Разумеется, в отличие от промышленных методов методика ведения бизнеса не претерпела фундаментальных изменений, поскольку была обусловлена правом собственности. Но в отличие от инвестирования в блага на стадии их перехода от производителя к потребителю, как это делает оптовый торговец, современный бизнесмен осуществляет инвестиции в производственные процессы; а вместо того, чтобы делать ставку на смутно различимое стечение обстоятельств, связанное с сезонными колебаниями, и на волю Господа Бога, он обращает свой взор на конъюнктуру, возникающую из взаимодействия производственных процессов, которые он контролирует наряду с другими бизнесменами.

До тех пор пока машинные процессы были слабо развиты, рассредоточены, относительно обособлены и функционировали в промышленности независимо друг от друга, пока масштаб их деятельности был невелик и ориентирован на сравнительно ограниченный спрос, управление ими во многих аспектах было связано с обстоятельствами, аналогичными тем, которые формировали развитие промышленности в Англии XVIII в. Именно положение дел на этой начальной фазе эпохи использования машин побудило старое поколение экономистов разработать теорию, анализирующую роль бизнесмена в развитии промышленности. В те времена в значительной степени сохраняла силу концепция предпринимателя как собственника промышленного оборудования и человека, способного осуществлять оперативный надзор над механизированными процессами и над финансовыми транзакциями, в которые было вовлечено руководимое им предприятие; также сохранял силу тезис, что, за относительно редкими исключениями, главным элементом успеха в сфере бизнеса является производительность, обеспечиваемая сравнительно несложным техническим оборудованием¹. Еще одной характеристикой положения дел в докапиталистическую эпоху являлось то обстоятельство, что бизнес, будь то ремесло или тор-

1 См.: *Cantillon*. *Essai sur le Commerce*. 1e partie. Ch. III, VI, IX, XIV, XV; *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I [М.; Д., 1935]; *Biicher*. *Entstehung der Volkswirtschaft* (3d ed.). Ch. IV, V; *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. I. Кн. I.

говля, обычно ориентировался на заработки, обеспечивающие средства к существованию, а не на прибыли от инвестиций¹.

Бизнес становился все более разнообразным и достигал все больших масштабов по мере того, как машинная индустрия завоевывала новые пространства, формировалась взаимосвязь производственных процессов в промышленности, развивались рынки и одновременно управление техническими операциями становилось более искусным. Финансовый аспект предприятия требовал все более пристального внимания по мере того, как, независимо от уровня производительности, деловые связи увеличивали шансы на выигрыш или риск потерь. Те же обстоятельства сформировали характер делового предприятия и стимулировали систематические инвестиции с целью извлечения дохода. В условиях более полного развития современной взаимосвязанной и всеобъемлющей индустриальной системы внимание бизнесмена переключается от старомодного надзора и регулирования определенного производственного процесса, с которым некогда был связан его заработок, к бдительному перераспределению инвестиций от менее прибыльных к более прибыльным предприятиям² и к стратегическому контролю деловой конъюнктуры посредством хорошо продуманных инвестиций и коалиций с другими бизнесменами.

Как было показано выше, современная индустриальная система является сплетением механизированных процессов, во многом имеющим характер единого, всеобъемлющего и сбалансированного целого. Нарушение равновесия в любой точке означает дифференцированное преимущество (или неблагоприятное положение) для одного или нескольких собственников соответствующих subprocessов; причем зачастую это может означать

1 *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. I. Гл. 4—8; *Ashley.* Economic History and Theory. Вк. II. Ch. VI. P. 389—397.

2 См., напр.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Кн. VI. Гл. I, где рассматривается "закон замещения". Этот закон означает свободу инвестирования и полностью применим только в той мере, в какой данный инвестор не связан непосредственно с определенным промышленным предприятием или даже с определенной отраслью промышленности. Закон требует большой мобильности при перемещении от одного объекта инвестирования к другому. Поэтому он имеет значение для экономической теории только по мере того, как положение дел в сфере бизнеса приближается к современной форме; вряд ли такой закон нуждается в формулировке применительно к средневековому бизнесу или к бизнесу на заре Нового времени.

выигрыши или убытки для многих отдаленных звеньев в последовательной цепи процессов, поскольку равновесие между ними носит шаткий характер и возмущение часто распространяется и на эти звенья. Это возмущение может даже принять кумулятивный характер и тем самым привести к серьезному ущербу или, напротив, к форсированному развитию тех отраслей промышленности, которые не имеют непосредственной связи со звеньями цепи, претерпевающими первоначальное возмущение. Например, такая ситуация может сложиться в условиях промышленного кризиса, когда вроде бы слабое возмущение может стать причиной широкомасштабного расстройств. Вместе с тем возможна ситуация, когда в некоей отрасли неожиданно возникают благоприятные условия, как это, например, имеет место в случае, когда неожиданно возникший спрос на материально-производственные запасы военного характера порождает волну процветания, вызванную большим и прибыльным спросом на продукцию определенных отраслей, а эти последние, в свою очередь, привлекают смежные отрасли и тем самым распространяют волну деловой активности.

Сохранение равновесия в промышленности и взаимная адаптация функционирования и потребностей ряда производственных процессов имеют серьезные и далеко идущие последствия для любого современного общества. Средства, благодаря которым это равновесие сохраняется, — деловые транзакции, а люди, призванные контролировать соблюдение равновесия, — бизнесмены. Каналы, по которым возмущения распространяются от одного звена всеобъемлющей индустриальной системы к другому, — деловые связи между участниками бизнеса. При современных условиях организации прав собственности именно эти связи, и только они, ответственны за распространение и благоприятных, и неблагоприятных возмущений в промышленной сфере. Благодаря этим связям по всей системе распространяются как "тяжелые времена", так и экономическое процветание, причем и то и другое отражают первичные феномены, присущие положению дел в бизнесе. А то, что данные возмущения выступают в виде изменений характера или масштаба механизированных процессов, является уже вторичным фактором. Промышленная деятельность осуществляется в интересах бизнеса, а не наоборот; прогресс и активизация промышленности обусловлены перспективами рынка, т.е. вероятностью извлечения прибыли.

Конечно, может показаться, что повторять эти тезисы снова и снова просто утомительно¹. Но, учитывая вытекающие из них последствия для теории бизнеса, необходимо постоянно иметь в виду природу связи между бизнесом и промышленностью. Корректировки промышленной деятельности осуществляются посредством финансовых трансакций, а эти последние контролируются бизнесменами и реализуются ими в интересах бизнеса, а не промышленности в узком смысле слова.

Экономическое благосостояние общества лучше всего обеспечивается гибкой непрерывной взаимосвязью различных процессов, составляющих целостную индустриальную систему; но финансовые интересы обладающих свободой действий бизнесменов необязательно служат лучшей гарантией сохранения нерушимого равновесия в промышленности. Это особенно верно применительно к тем крупным бизнесменам, чьи интересы весьма многообразны. Финансовые операции таких бизнесменов широкомасштабны, а их состояние, как правило, далеко не всегда постоянно связано с безупречным функционированием определенного субпроцесса в рамках индустриальной системы. Скорее, оно обусловлено конъюнктурой промышленной системы в целом, промежуточными корректировками или стечением обстоятельств, затрагивающим крупные ответвления системы. Нет единообразия и в заинтересованности крупных бизнесменов в укреплении бесперебойного функционирования целостной индустриальной системы в той мере, в какой они связаны с последней. Они могут извлекать доход из определенного возмущения системы независимо от того, способствует оно большей гибкости последней или вносит в нее серьезные осложнения, как, например, в случае биржевого спекулянта зерном, который может играть либо на повышение, либо на понижение. Для бизнесмена, ставящего своей целью извлечь доход из промежуточных корректировок или возмущений индустриальной системы, вопрос о том, оказывают ли его операции мгновенное поступательное или тормозящее воздействие на систему в целом, не имеет значения. Его цель — денежный доход, а средство — возмущение индустриальной системы, за исключением ситуации, когда извлечение дохода осуществляется старомодным методом постоянного инвестирования в какое-либо промышленное или торговое пред-

1 См.: *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. I. Гл. 8.

приятие; этот вариант здесь не учитывается, так как не имеет отношения к непосредственно рассматриваемому вопросу¹. А он касается роли, которую играет бизнесмен в делах, именуемых промежуточными корректировками индустриальной системы; в той мере, в какой эти корректировки затрагивают осуществляемые им трансакции в данной сфере, ему по большому счету безразлично, оказывают ли его операции благоприятное или разрушительное влияние на систему. Его доходы (или убытки) связаны в большей мере с масштабом происходящих возмущений, чем с воздействием на благосостояние общества.

Тем самым в результате управления промышленной деятельностью посредством финансовых трансакций возникает разрыв между интересами лиц, обладающих свободой соответствующих действий, и интересами общества. Увеличению этого разрыва способствует активное развитие машинной индустрии, порождающее тесную и крупномасштабную стыковку промышленных процессов; одновременно формируется класс финансистов, чей бизнес состоит в стратегическом управлении связями между звеньями системы. Вообще говоря, этот класс бизнесменов, коль скоро он не преследует никаких далеко идущих целей, заинтересован в крупных и частых возмущениях системы, поскольку именно изменчивость ситуации порождает доходы представителей этого класса. Возможно, этот тезис требует некоторых оговорок, так что ниже возникнет необходимость вернуться к его рассмотрению.

Для человека, осуществляющего крупные финансовые операции, безразлично, будут ли возмущения, порождаемые его трансакциями в индустриальной системе, способствовать или препятствовать функционированию последней, за исключением ситуации, когда он преследует далеко идущие стратегические цели. Однако такие цели преследуют большинство современных промышленных магнатов, в особенности наиболее крупные из них. На самом деле именно выработка деловой стратегии с прицелом на отдаленное будущее дает им титул "капитанов индустрии". Широкомасштабная деловая стратегия является наиболее достойным восхищения качеством, присущим крупным бизнес-

1 Чаще всего это пассивный держатель акций определенного предприятия в условиях интенсивного развития современной деловой конъюнктуры. Активный бизнесмен, осуществляющий крупные операции, не станет связывать себя с одним - единственным деловым предприятием.

менам, сила и проницательность которых способствуют благосостоянию цивилизованного человечества. Соответственно в сформулированные выше утверждения следует внести определенные поправки. Стратегия промышленных магнатов обычно нацелена на завоевание контроля над большим участком индустриальной системы. Когда магнату удастся добиться такого контроля, у него появляется заинтересованность в формировании и поддержании деловой конъюнктуры. Последняя будет способствовать бесперебойному и эффективному функционированию контролируемой им части системы в том случае, если он проявит склонность вкладывать сюда инвестиции — поскольку, при прочих равных условиях, доходы от постоянно находящихся в его руках промышленных предприятий тем выше, чем более эффективно и бесперебойно функционирование последних.

Значительная доля крупных транзакций, совершаемых бизнесменами, обладающими правами собственности на железные дороги и промышленные предприятия, реализуется при условии постоянства этих прав. Однако многие транзакции связаны со стремлением бизнесменов осуществлять временный контроль над собственностью, с тем чтобы иметь возможность заблаговременно продать свои права или извлечь некоторую косвенную выгоду; иными словами, подобные транзакции могут преследовать стратегические цели. Бизнесмен стремится получить контроль над определенным стратегически важным пакетом акций — например, железнодорожных линий или предприятий металлургии — как основу для последующих транзакций, из которых он ожидает извлечь доход. В этом случае главным объектом его усилий является не поддержание постоянного уровня эффективности промышленного оборудования, а временное влияние на состояние рынка, представления других его участников или прихотливые ожидания инвесторов¹. Таким образом, заинтересованность бизнесмена в конкретном пакете акционерных прав на промышленное оборудование носит кратковременный и условный характер.

1 См. свидетельства Дж. Б. Дилла (*Dill J.B. Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 1078, 1080—1085*), а также показания разных свидетелей по поводу биржевых спекуляций и деятельности руководства акционерных обществ и в особенности представленный Промышленной комиссией специальный доклад (*Securities of Industrial Combinations and Railroads. Vol. XIII; особое внимание следует обратить на с. 920—933*).

Неожиданности, связанные с возмущениями в индустриальной системе, приводят к тому, что в общем случае целью бизнесмена становится расстройство или торможение производственного процесса на одной или нескольких стадиях. Его стратегия обычно направлена против интересов других видов бизнеса, и для ее осуществления используется та или иная форма финансового давления. Нельзя сказать, что это утверждение всегда справедливо, но, похоже, оно верно в более чем половине рассматриваемых транзакций. Вообще транзакции, нацеленные на то, чтобы поставить под контроль одного бизнесмена совокупность промышленных предприятий или производственных процессов, призваны создавать затруднения для сохранения имущественных прав прежних владельцев данных предприятий или руководителей производственных процессов¹. Обычно это борьба между конкурирующими бизнесменами, и чаще всего ее исход зависит от того, какая из сторон может нанести или потерпеть больший финансовый ущерб, который нередко означает регресс затронутых промышленных предприятий и более или менее масштабное расстройство индустриальной системы в целом.

Деятельность крупных современных бизнесменов, в той мере, в какой она связана с упорядочением схемы функционирования промышленности, носит именно такой, стратегический характер. Создаваемый ими порядок формируется деловыми транзакциями, или, как их именуют на деловом жаргоне, заимствованном из картежного сленга, "сделками" (*deals*). Эти "сделки" не всегда означают насилие над интересами противоположной стороны; вовсе не всегда необходимо ставить человека в затруднительное финансовое положение, прежде чем он изъявит готовность пойти на "сделку". Часто положение дел может оказаться

1 История формирования какого-либо современного крупного объединения показывает, насколько значимым и необходимым фактором в крупном бизнесе являются замыслы создать затруднения для конкурирующих предприятий, с тем чтобы вынудить их принять диктуемые им условия. Например, маневры, предшествовавшие формированию "Юнайтед стэйтс стал корпорэйшн", особенно действия компании Карнеги, показывают, как эти факторы реализуются в крупных масштабах. См.: *Meade E.S. Trust Finance*. P. 204—217; *Report of the Industrial Commission. Vol. XIII "Review of Evidence"*. P. v—vii, где приводятся свидетельства, имеющие прямое отношение к данному вопросу. Давление, оказываемое с целью вынудить к новым корректировкам (объединениям), обычно именуется "неумеренной конкуренцией".

таким, что несколько сторон, деловые интересы которых соприкасаются друг с другом, будут заинтересованы в быстром достижении "полюбовного" согласия; но в период между моментом, когда данная сделка покажется выгодной одной из заинтересованных сторон, и моментом, когда условия сделки в конце концов согласуются, стороны обычно маневрируют с целью заставить партнеров по сделке принять диктуемые ими условия. Стремясь завоевать желательную позицию и обеспечить для себя максимально возможные преимущества, инициатор такой кампании реорганизации нередко ставит целью вытеснить того или иного конкурента или навести на промышленное предприятие последнего тень подозрения в неплатежеспособности и ненадежности, одновременно блефуя и управляя собственным предприятием таким образом, чтобы оказать хотя бы мимолетное воздействие на мнение деловых кругов. Подобные усилия, направленные на временное расстройство бизнеса конкурента или на кратковременную и, возможно, показную демонстрацию производственной мощи и рентабельности собственного предприятия, как правило, пагубны для индустриальной системы в целом, так как временно снижают совокупную эксплуатационную надежность всеобъемлющего производственного процесса, в рамках которого реализуются эти усилия; при этом средства к существованию и душевный покой тех, кто работает в затронутых возмущениями отраслях, менее стабильны, чем при отсутствии подобных возмущений. Поскольку люди доверчиво относятся к какой-либо устной или печатной информации, бизнесмены, деятельность которых носит нерутинный характер, постоянно уделяют внимание такого рода маневрам и поискам новых возможностей, позволяющих ставить конкурентов в неблагоприятное положение. Судя по всему, это особенно, если не главным образом, применимо к тому разряду бизнесменов, чьи деловые операции связаны с железнодорожным бизнесом и ценными бумагами промышленных компаний. Если рассматривать производственный процесс в целом, то можно с уверенностью утверждать, что он никогда не застрахован от такого рода расстройств в любой из главных отраслей современной индустрии. Хронический беспорядок органически присущ управлению промышленностью методами бизнеса и при существующих условиях неизбежен. Коль скоро имеет место крупномасштабное развитие машинной индустрии, у промышленных маг-

натов не могут не быть противоположные цели, и этот фактор неизбежно расшатывает промышленность. В то же время хронические отклонения настолько естественны и преобладают так часто, что при обычном положении дел они не привлекают особого внимания.

С тех пор как связь бизнесменов с индустриальной системой всерьез завладела вниманием экономистов, главной темой текущих дискуссий вокруг бизнеса стала деятельность бизнесмена как организатора широкомасштабных производственных процессов. Особый интерес эта проблематика представляла в последние десятилетия XIX в., когда формировались крупные промышленные объединения, а очевидные позитивные последствия деятельности бизнесменов — повышенная эксплуатационная надежность производственного процесса и экономия за счет масштаба производства — демонстрировали целесообразность реорганизации промышленности. Эти результаты были столь очевидны и столь широко и наглядно изложены в теоретических работах, что вполне допустимо без угрызений совести сократить повествование о них как об общеизвестных фактах. Но существуют и другие, менее заметные и малопривлекательные для теоретиков аспекты данной тематики, требующие более пристального внимания, чем им обычно уделяется.

Обстоятельства, обуславливающие концентрацию промышленности и определяющие, насколько практичны шаги в направлении более тесной и широкомасштабной координации производственных процессов и будут ли эти шаги способствовать экономии от масштаба производства, носят чисто механический характер. Они не более чем отражение факта существования всеобъемлющего машинного процесса. Благоприятные условия для концентрации промышленности на указанной основе формируются не бизнесменами. Они связаны с "уровнем производственного мастерства" и являются результатом работы лиц, занятых в производстве, а не в бизнесе. Изобретатели, инженеры, специалисты — можно как угодно называть обширный класс работников умственного труда, который связан с развитием современной машинной индустрии, — прокладывают дорогу тем, кто работает в сфере финансовых операций, создавая для них благоприятные возможности экономии от масштаба и наглядно демонстрируя другие преимущества, связанные с перспективой растущей концентрации промышленности.

Но бизнесмену недостаточно просто видеть шанс повышения эффективности отрасли за счет экономии от масштаба или какой-либо новой комбинации производственных процессов. Он должен учесть благоприятные условия концентрации производства, прежде чем примет радикальное усовершенствование своего бизнеса; однако сами по себе эти условия не послужат для него побудительным мотивом. Природа мотивации бизнесмена связана с финансовыми соображениями, и стимулом для него служит денежный доход, извлекаемый лично им или деловым предприятием, с которым он себя отождествляет. Цель его деятельности заключается не только в том, чтобы сформировать оптимальную, с точки зрения интересов производства, концентрацию промышленности, но и в том, чтобы реализовать ее в такой конфигурации прав собственности, которые предоставляют ему контроль над мощными силами бизнеса или принесут ему максимально возможную прибыль. Конечная цель, к которой он стремится, - укрепление своих прав собственности, а не эксплуатационная надежность. Ему нужно "изобрести" такой вариант концентрации производства, который поставит его в наиболее благоприятное положение с точки зрения собственных интересов.

Но на начальной стадии вовсе не очевидно, каких наиболее благоприятных условий он может добиться, заключив сделки с другими бизнесменами, интересы которых затронуты предполагаемой концентрацией производства, объединяются на одинаковой основе под общим руководством и то после затяжных переговоров. Кроме того, зачастую некоторые заинтересованные бизнесмены считают выгодным для себя отсрочить вступление в коалицию до тех пор, пока не наступит более благоприятный, с точки зрения их интересов, момент или пока им не удастся побудить тех, кто контролирует процесс концентрации производства, пойти на компромисс и отказаться от каких-либо выдвигаемых требований¹.

1 См., например, отчеты о формировании "Юнайтед стэйтс стил корпорэйшен" или Американской кораблестроительной компании.

Для многих бизнесменов, заинтересованных в рассматриваемой сделке, вступление в коалицию означает утрату независимости или даже отказ от контроля над собственностью. Если масштабы предполагаемой концентрации промышленности требуют совпадения или согласования интересов целого ряда представителей деловых кругов, ни один из которых не обладает бесспорным превосходством в финансовой силе или в стратегической позиции, то переговоры и выработка стратегии, необходимой для определения условий, на которых все эти бизнесмены придут к согласию и выразят готовность солидаризироваться и подчиниться централизованному управлению, займут много времени.

Нет необходимости останавливаться на том общеизвестном факте, что характерные для последних нескольких лет крупные деловые коалиции в сфере бизнеса и промышленные объединения являются результатом продолжительной борьбы, в которой цели промышленности, в противоположность целям бизнеса, не подвергались серьезному осмыслению, а проницательность и целеустремленность обычно проявлялись лишь в отсрочке договоренностей на годы в надежде на более выгодные условия. Это же верно и применительно к формированию коалиций, ориентированных на объединение пока еще не приведенных в действие производственных процессов, которые, как уже известно, реализуемы и целесообразны в данной технологической среде. Затруднения, сопутствующие таким объединениям, связаны не с их технической реализацией, а с проблемами прав собственности и интересов деловых кругов.

В соответствии с вышеприведенными соображениями переговоры вокруг разнообразных стратегий объединения деловых предприятий могут негативно отражаться на развитии промышленности, поскольку интересы и маневры представителей деловых кругов сдерживают процессы объединения, комбинации, достижения согласованного функционирования ряда предприятий и производственных процессов, обычно занимая значительное время даже после того, как целесообразность подобных мер становится очевидной. В то же время участники переговоров преследуют противоположные цели и пытаются представить своих конкурентов в невыгодном свете, и в результате возникают хроническое расстройство промышленности, дублирование производственных процессов и неразумное увеличение производственного оборудования. Дорогостоящая несогласованность

стратегических целей участников переговоров преодолевается лишь на стадии их завершения¹.

Решающим фактором здесь является не эксплуатационная надежность производственного процесса и не производственная целесообразность, а практические соображения бизнеса и давление последнего. Поэтому при обычном развитии бизнеса, затрагивающем концентрацию промышленности, промышленный магнат действует как в пользу, так и вопреки новой, более эффективной организации. Он одновременно и способствует, и препятствует более высокому уровню организации промышленности². Вообще

-
- 1 Об этом свидетельствуют тарифные войны и дублирование неэффективного рельсового пути и оборудования железнодорожных вокзалов, и аналогичное дублирование в железорудной и сталелитейной промышленности. Например, сеть железнодорожных вокзалов в Чикаго является наглядной иллюстрацией систематической неадекватности.
 - 2 Потрясающий размах деятельности промышленного магната, направленной на торможение эффективной организации промышленности, так же как и его активная работа по концентрации производства, хорошо иллюстрируют, например, история и текущее положение американской железной индустрии. Уже на протяжении многих лет очевидна чрезвычайная целесообразность и реализуемость широкомасштабной унификации и концентрации в отношении механической работы, которой призвана способствовать железнодорожная сеть, причем не просто равномерной, но далеко простирающейся концентрации, которую осуществляют или пытаются осуществить в последнее время соответствующие объединения. Нет никакой опасности в том, что несколько сот человек, занятых той или иной механической работой, связанной с железнодорожным делом, будут ознакомлены с осуществимыми планами экономии труда и совершенствования услуг путем более всеобъемлющей и тесной взаимосвязи работ; в равной степени очевидно, что единственным препятствием к достижению такой тесной взаимосвязи служит расхождение интересов бизнесменов, имеющих отношение к этим работам. Оставаясь в пределах установленной нормы, можно утверждать, что затягивание процесса концентрации железных дорог вплоть до наших дней по причине отличных от технических проблем неотложных дел в сфере бизнеса продолжается в среднем по крайней мере в течение двадцати. Вялый процесс концентрации тянется с тех самых пор, как железнодорожное дело начало развиваться в стране, при этом управляющие процессом бизнесмены с большим запозданием использовали благоприятные возможности экономических и эффективных услуг, предоставляемых железнодорожной индустрией. С точки зрения технической целесообразности их успехам в этом направлении, имевшим место в последние годы, предшествовали умозаключения, сделанные в столь отдаленном прошлом, что ныне уже прочно забыты, и в лучшем случае в наши дни им удастся реализовывать благоприятные возможности лишь на 50%. См.: Report of the Industrial Commission. Vol. XIX «Transportation». P. 304-348.
Подобно другим видам конкурентного бизнеса, конкретнее — тем из них, которые непосредственно связаны с промежуточными корректировками индуст-

говоря, промышленные объединения и механизмы функционирования, создаваемые с целью более экономичного использования ресурсов, в частности машинного оборудования, возникают с большим запозданием.

В современной экономической теории бизнесмена именуют предпринимателем и его функция трактуется как координирование производственных процессов с целью производственной экономии и повышения эксплуатационной работоспособности. Правильность такой точки зрения не нуждается в комментариях. Ее ценность основана на эмоциях и во многих аспектах полезна. Кроме того, факты свидетельствуют, что в такой позиции есть доля истины. Как и другие люди, бизнесмен движим идеалами, призывающими приносить пользу и облегчать жизнь ближним, и обладает чем-то вроде инстинкта качественной работы. Несомненно, для крупного бизнесмена подобные устремления носят менее выраженный характер по сравнению с теми, чьи дела идут не столь удачно. Мотивация такого рода ослабляет эффективность бизнеса, и чрезмерное подчинение ей бизнесменов следует осудить как некий дефект. И все же чувство справедливости, ориентированность на честность взаимных соглашений, общест-

-
- стриальной системы, бизнес, связанный с концентрацией железных дорог, по своей природе является игрой, в которой целью, преследуемой игроками, служит денежный выигрыш, а эксплуатационная надежность исхода игры — всего лишь случайное стечение обстоятельств. Этот факт признается общественным мнением благодаря агитаторам-популистам, проповедующим точку зрения, суть которой в том, что коль скоро игра конкурирующих деловых кругов близится к завершению, сводясь к формированию определенной коалиции конкурентов под единым руководством, она будет продолжаться как односторонний конфликт между возникшей в результате монополией и обществом в целом.

Итак, опять же, в качестве иллюстрации, с самого начала было очевидно, что железные рудники на севере Висконсина, Мичигана и Миннесоты должны, с точки зрения задач производства, функционировать как единое коллективное предприятие. Кроме того, не существует никаких причин, отличных от интересов бизнеса, по которым практически все железные рудники и сталелитейные заводы в стране не должны функционировать как единое коллективное предприятие. Столь же очевидно, что взаимосвязь работ, допускаемая уже созданными в этой области коалициями в сфере бизнеса, дает значительную экономию производства, а если эти коалиции не удастся расширить, то в результате будут иметь место ежегодные убытки, доходящие до миллионов. Как экономию от масштаба, так и вмененные убытки следует относить на счет коммерческих директоров, деятельность которых заходит достаточно далеко, но не в состоянии продвинуться еще дальше. То же самое применимо ко многим другим отраслям промышленности или группам отраслей.

венные интересы, профессионализм пронизывают все деловые отношения между людьми, а выигрыш, достигнутый ценой чрезмерных издержек, которые несут другие лица, не получающие при этом ощутимой компенсации, в той или иной степени вызывает осуждение. Бизнесмены в известной мере руководствуются похвальными честолюбивыми стремлениями к совершенствованию производственных процессов, затрагивающих их дело. Подобные факторы эмоционального характера, присущие бизнесу, налагают определенные ограничения, значительно варьирующие от одного субъекта к другому, но их совокупные последствия не поддаются измерению. Наличие благотворных ограничений такого рода демонстрирует успешная деятельность большинства известных бизнесменов. Нередко подобная чрезмерная чувствительность приводит к уходу из бизнеса или к отказу от определенных его форм, которые могут восприниматься пылкими натурами как сугубо нечестные или вредные для общества¹. Такая установка деятельности и, пожалуй, столь же добропорядочный и неделовой подход, по всей видимости, выявились бы при детальном рассмотрении любой крупной деловой трансакции. Во многих случаях стратег бизнеса, зараженный такой человеческой слабостью, пойдет на соглашение с конкурентами и руководителями смежных предприятий, невзирая на потери от уступок, наперекор безжалостной стратегии бизнеса. Вероятным

1 Иллюстративные примеры нетрудно найти. Многие бизнесмены отдают предпочтение чему-либо менее сомнительному, чем перегонка виски или продажа вредоносных домашних лечебных средств. Они избегают использования вредных примесей, даже если таковые допускаются законом. Они, скорее, будут продавать ткани из настоящей, чем из частично или полностью регенерированной шерсти, по той же цене. Железнодорожные служащие обычно стремятся избегать крушений и человеческих жертв, даже если выбор более гуманного образа действий не приносит денежной выгоды. Более того, оказывается, наиболее процветающие компании получают удовлетворение и прилагают максимум усилий, чтобы сделать обслуживание дорог или продукцию своих заводов настолько эффективной, насколько это позволяют их финансовые возможности, не только ради денежной выгоды. Такие примеры, возможно, встречаются не так уж часто, но они не являются абсолютными исключениями там, где процветающий промышленный магнат идет на все, чтобы повысить эксплуатационную надежность своей отрасли даже при сомнительной целесообразности в финансовом аспекте. Такого рода отклонения, конечно, невелики, но если они достигают ощутимого размера, то результат будет, безусловно, катастрофичен для предприятия. В подобной ситуации предприятие выпадает из категории коммерческих и попадает в категорию филантропических.

результатом будет ускоренное формирование и более гладкое функционирование крупного объединения, чем это имело бы место в случае жесткого диктата принципов бизнеса¹.

В то же время эмоции, способствующие ограничению деятельности в сфере бизнеса, основаны на ориентирах справедливости и честности сделок, последние же диктуются современной деловой этикой, действующей в рамках принципов бизнеса, а не вопреки им; деловая этика служит общепризнанным ограничителем мотива денежной выгоды, но не требует отказа от нее. В конечном счете суть кодекса деловой этики — это ослабление принципа *Caveat emptor* *. Этот принцип относится в первую очередь к сделкам между двумя людьми и лишь косвенно и в меньшей степени прививает умеренность и осмотрительность в отношении неявно выраженных интересов общества в целом. Там, где отстаивается нравственная потребность в равновесии между услугами, оказываемыми обществу, и доходами, извлекаемыми из деловых транзакций, баланс стремятся выразить в тех или иных финансовых условиях сделок, но такие условия весьма слабо служат интересам общества.

Велики и многочисленны заслуги бизнесмена в деле организации индустриальной системы, но все же следует иметь в виду, что его деятельность в основном заключается в рекомендациях по установлению взаимосвязи производственных процессов. Поддержка, оказываемая им промышленности, является вторичной, однако при этом она сопровождается действиями, которые носят преимущественно негативный характер. Как бизнесмен, он не вникает в работу по совершенствованию механизированных процессов и обращению имеющихся в его распоряжении средств на новые или более значимые виды использования. Этим занимаются те, кто проектирует механизированные процессы и осуществляет надзор за их функционированием. Люди, занятые в промышленности, сначала должны создать технические возможности для внедрения новых эффективных методов и взаимосвязей, прежде чем бизнесмен оценит шансы на успех, проведет необходимые деловые мероприятия и даст общие указания относительно ввода в действие планируемых усовершенствований. В период

1 Крупным промышленным магнатам чаще всего чужды такие неделовые сомнения.

* Да будет осмотрителен покупатель (лат). — Примеч. пер.

между принятием решения о целесообразности таких усовершенствований и эффективным завершением объединения соответствующих производственных процессов бизнесмен тормозит индустриальный прогресс. Такое торможение компенсируется сравнительно редкими и не имеющими особого значения ситуациями, когда облеченный властью бизнесмен направляет промышленность в новые области и вдохновляет лиц, имеющих отношение к технологии производства, на эксперименты и изыскания новых вариантов механизированного процесса.

Поэтому в изложение схемы возникновения крупных объединений, инициаторами которого являются бизнесмены, контролирующие производственные процессы, следует добавить, что сам факт подобного контроля служит препятствием для производственных взаимосвязей, если таковые не осуществляются по рекомендации данных бизнесменов и с их согласия. Цели, которые преследует организация индустриальной системы, носят финансовый характер, а в ее основе лежат принципы бизнеса. В центре данной системы находится бизнесмен, обладающий свободой действий, которой он пользуется по своему усмотрению, так что его выбор склоняется то в одну, то в другую сторону. Тем самым ни его ответственности лежат и торможение, и прогресс промышленной деятельности.

Что касается экономии издержек производства, обусловленной концентрацией производства рассматриваемого рода, то здесь следует отметить еще одну характерную особенность, имеющую определенное значение для любой теории современного бизнеса. В значительной мере такая экономия есть экономия издержек управления бизнесом, а также конкурентных издержек, маркетинга, а не экономия собственно издержек производства. Возросшие производственная мощность и эффективность новых, более крупных объединений в сфере бизнеса прежде всего затрагивают расходы на канцелярскую работу и продажи, но это сокращение издержек вследствие консолидации менеджмента и основном только косвенно влияет на методы и цели промышленной деятельности как таковой. Данные факторы затрагивают непосредственно процессы финансового характера и косвенно, и ограниченной степени — механизированные процессы. Это способствует частичной нейтрализации потерь, возникающих везде, где менеджмент по финансовым мотивам использует на предприятии большее число людей или осуществляет больше

транзакций, чем требуется для эффективного руководства механизированными процессами. Объем "бизнеса" в пересчете на единицу продукции гораздо больше там, где разнообразные смежные производственные процессы управляются по отдельности, чем там, где несколько таких процессов объединяются под единым управлением. Необходимо соблюдать финансовую осмотрительность везде, где производственный процесс или его продукция соприкасается с границей между разными сферами собственности или пересекает эту границу. Транзакции в сфере бизнеса тесно связаны с правами собственности и их движением. Чем больше разделение прав собственности, тем больший объем работы в сфере бизнеса приходится выполнять в связи с данным выпуском товаров или услуг, и в результате темп этой работы замедляется, возникают осложнения и в целом снижается точность ее исполнения. Это относится к работе по заключению сделок и контрактов там, где главную роль играют финансовая инициатива и свобода действий, а также к рутинному бухгалтерскому учету, сбору и использованию информации и дезинформации.

Стандартизация производственных процессов, продуктов, услуг и вкусов потребителей, о которой говорилось в предыдущей главе, весьма ощутимо способствует деятельности бизнесмена по крупномасштабной реорганизации деловых предприятий; в частности, такая стандартизация служит целям унификации рутинного бухгалтерского учета, оформления счетов-фактур, контрактов и т.п. и таким образом формирует крупную централизованную систему счетов с единообразными ответвлениями, способную дать наглядную картину финансового положения дел предприятия на любой момент.

Повсеместное и в известном смысле избыточное распространение деловых предприятий в экономической системе представляет большие, а на современной стадии развития, пожалуй, даже колоссальные резервы экономии за счет концентрации производства. Наиболее благоприятные возможности открываются инициатору объединений в сфере бизнеса, когда он отказывается от ненужных деловых транзакций и игнорирует бесполезные с точки зрения промышленного производства маневры независимых фирм. Так что вряд ли будет преувеличением сказать, что наиболее значимой и, несомненно, надежнейшей и бесспорной услугой, оказываемой крупными современными промышленными

магнатами, является ограничение круга участников бизнеса — массовый исход представителей класса бизнесменов из сферы коммерческой деятельности и отказ от благоприятных возможностей частного предпринимательства.

До тех пор пока смежные промышленные предприятия находятся под разным управлением, они по самой природе преследуют противоположные цели, и концентрация бизнеса служит противовесом от такой неблагоприятной характеристики индустриальной системы, по возможности устраняя финансовый элемент из “щелей” системы. Тем самым промежуточные корректировки индустриальной системы в целом становятся недостижимыми для пользующихся свободой действий бизнесменов-конкурентов, и можно в значительной мере обходиться без прежней путаницы, связанной с работой по управлению финансами, в результате чего удастся избежать характерных для конкурентного руководства на промышленностью систематических взаимных препятствий. С точки зрения общества, чем больше объем работы по управлению финансами, тем менее полезна такая работа. Героическая роль промышленного магната заключается в избавлении от избыточного руководства коммерческим предприятием путем сокращения управленческого аппарата¹.

Обрисованная выше в общих чертах теория делового предприятия применима к такому виду бизнеса, сфера деятельности которого связана с промежуточными корректировками системы отраслей. Такая работа по сохранению и нарушению равновесия отраслей не связана непосредственно с выпуском благ как источником доходов, но она имеет прямое отношение к изменениям ценностей, сопутствующим нарушению равновесия и к достижению преимущественной позиции для некоторых предприятий. Деятельность такого рода занимает промежуточное положение между собственно коммерческим предприятием, с одной стороны, и промышленным предприятием в строгом смысле слова — с другой. Она нацелена на приобретение дохода посредством извлечения выгоды из такой конъюнктуры бизнеса, которая возникает благодаря взаимосвязям процессов в рамках индустриальной системы.

1 См.: Report of the Industrial Commission. Vol. I. Testimony of *J.W. Gates*. p 1029-1039; *Dodd S.* P. 1049—1050; *Rogers N.B.* P. 1068; Vol. XIII. *Schwab CM.* P. 451, 459; *Butler H.B.* P. 490; *Hopkins L.R.* P. 346—347; *White A.S.* P. 254, 256.

Можно сказать также, что торговое предпринимательство связано с конъюнктурой, возникающей из положения дел в индустриальной системе в целом, но не берет свое начало в технических потребностях производственных процессов. Конъюнктура собственно торгового предпринимательства в основном носит случайный характер в той мере, в какой она, как правило, не инициирована бизнесменами, преследующими коммерческие цели. Торговое предпринимательство попросту не ставит целью придавать направленность развитию промышленности.

Вместе с тем крупное деловое предприятие, о котором говорилось выше, инициирует изменения в промышленной организации и ищет выгоду, как правило, в таких изменениях ценности, которые им же порождаются. Разумеется, подобные изменения оказывают воздействие на объем выпуска благ и на материальное благосостояние общества; но эффект, который достигается таким путем, есть лишь побочный результат стремления к прибыли.

Помимо такого отдаленного и обобщенного руководства промышленностью бизнесмены еще более настойчиво стремятся осуществлять руководство промышленностью в деталях. Производство товаров и услуг осуществляется с целью извлечения дохода, и выпуск благ контролируется бизнесменами именно с этой целью. Как правило, в обычном рутинном бизнесе именно выпуск товаров и услуг служит источником дохода. Путем сбыта продукции бизнесмен, занятый в промышленности, "реализует" свою выручку. "Реализация" означает превращение благ, предназначенных для продажи, в денежные ценности. Продажа продукции является заключительным шагом в данном процессе и завершением усилий, прилагаемых бизнесменом¹. Когда он избавляется от продукции и тем самым обращает запасы потребительских товаров в деньги, его доходы настолько надежны и стабильны, насколько это позволяют существующие обстоятельства. Именно в ценовом выражении он ведет свои счета и в тех же единицах высчитывает объем своей продукции. Для него жизненно важным аспектом производства является пригодность продукции для продажи, ее обратимость в деньги, а не полезность ее для нужд человечества. Чтобы продукция имела сбыт, необходим минимум ее пригодности для той или иной цели. Но это не значит, что наиболее высокие эксплуатационные качества

1 См.: Маркс К. Капитал. Т. I. М., 1988. С. 157—166.

приносят и наибольшую денежную выгоду бизнесмену и что продукция во всех случаях должна обладать чем-то еще, помимо пригодности для использования. С одной стороны, существует вероятность затоваривания рынка какими-либо благами, что наносит ущерб бизнесменам, но отнюдь не обязательно непосредственно потребителям. А с другой стороны, существуют определенные отрасли промышленности, продукция которых может быть весьма эффективной с точки зрения их собственных целей, но польза для общества весьма сомнительна. Примером тому могут служить многие хорошо известные процветающие предприятия, рекламирующие и продающие патентованные лекарства и другие изделия того же рода.

В былые времена, когда основой индустриальной системы служила работа ремесленников, личные контакты между производителем и его клиентом были достаточно тесными и продолжительными. При таких обстоятельствах фактор взаимного уважения (или неуважения) играл важную роль в контроле над поставщиком товаров и услуг. Этот фактор личных контактов следует учитывать в двух разных аспектах:

1. производители тщательно берегли свою репутацию искусных мастеров независимо от доходов, которые могла принести подобная репутация;
2. во многих случаях возникала известная степень раздражения и недоброжелательства, приводящая к мелким стычкам и личной вражде, вызванной причинами, связанными не с предполагаемой выручкой, а с тем, что характер сделок между производителем и потребителем допускал известную степень мелкого плутовства и умения ловко всучить товар — явлений, не имеющих аналогов в современных крупномасштабных деловых операциях.

Последствия первого из этих двух явлений, имевших место ввиду тесных личных отношений между производителем и потребителем, в целом более значимы. При ремесленной системе, основанной на ручном труде и территориально скученных промыслах, старинная поговорка "честность — лучшая политика", по-видимому, имела широкое признание и отражала истинное положение дел. Эта поговорка — наследие тех дней, когда еще не было ни производства, основанного на использовании машин, ни деловых предприятий.

В современных условиях крупномасштабной промышленности действующий по собственному усмотрению руководитель промышленного предприятия обычно отчужден от каких-либо личных контактов с клиентами, которым контролируемый им производственный процесс поставляет товары и услуги. Тем самым в значительной мере устраняется тот смягчающий эффект, который мог возникнуть при сделках между двумя личностями. Поэтому можно, не испытывая угрызений совести и не ощущая порочности своих действий, пренебречь настоятельными нуждами людей, которые представляют собой не более чем безликую массу потребителей. Это особенно верно в тех случаях, когда, как это часто бывает в современной ситуации, потребители в основном принадлежат к другому, низшему классу, так что личные контакты с ними не только не предусмотрены, но в известном смысле просто невозможны. Полагаемый формальным законом минимум справедливости далеко не всегда дает о себе знать в тех случаях, когда отношения между сторонами носят отчужденный, безличный характер, за исключением ситуации, когда данному лицу приходится иметь дело с находящимися в бедственном положении ближними одинакового с ним социального положения. При таких обстоятельствах цитированная выше поговорка во многом теряет императивную силу. Руководители коммерческого предприятия имеют возможность заниматься умеренно дальновидными расчетами прибылей и убытков, будучи не потревоженными такими эмоциональными факторами, как человечность, болезненная чувствительность или честность.

Общий принцип, которым руководствуются крупные и мелкие производители и коммерсанты при установлении цен, по которым они предлагают свои товары и услуги, на языке железнодорожников звучит как "назначай, что выдержит транспорт"¹. Там, где предприятие обладает жесткой монополией на поставку данной группы товаров или услуг, этот принцип безоговорочно

1 Данный экономический принцип весьма тщательно исследуется в работе: Ely R.T. The Law of Monopoly Price // Monopolies and Trusts. Ch. III. Иллюстрацию практической реализации этого принципа см.: Report of the Industrial Commission. Vol. XIII. Schwab SM. P. 453—455. [Charging what the traffic will bear. Непереводаемая игра слов: traffic обозначает одновременно и транспорт и торговлю. Речь идет о предполагаемой интенсивности спроса. — Примеч. пер.]

применяется в том виде, в каком его трактуют при установлении железнодорожных сборов. Но если монополия не столь жестка, где у нее имеются соперники, ей приходится сталкиваться с конкуренцией, что является одним из факторов, которые необходимо принимать во внимание при установлении "того, что выдержит транспорт"; конкуренция может даже оказаться наиболее серьезным фактором в том случае, когда данное предприятие не является или почти не является монополией. Но весьма сомнительно, что в современных отраслях существуют какие-либо успешные деловые предприятия, у которых полностью отсутствует элемент монополии¹. В любом случае таких предприятий мало и их размер невелик. А их стремление обеспечить непрерывное функционирование своего бизнеса на сколь угодно длительный срок по сути есть не что иное, как попытка установить монополию. Такое монопольное положение может сложиться на правовой основе, либо благодаря местоположению природных ресурсов или контролю над ними, либо это может быть монополией менее определенного характера, опирающейся на обычай и престиж (т.е. на ценность репутации и деловых связей с другими фирмами). Последний вариант обычно не признается монополией как таковой, хотя по своему характеру он обеспечивает предприятию во многом такие же преимущества, как и те, которыми пользуются предприятия, обладающие благодаря своему местоположению монопольным контролем над природными ресурсами. Целью, которую преследует систематическое рекламирование крупных компаний, является именно монополия, освященная обычаем и репутацией. Ценность такой формы монополии иногда бывает весьма высока, и часто ее продажная цена обусловлена репутацией, торговой маркой, фабричным клеймом и т.д. Известны примеры, когда такие монополии, основанные на обычае, престиже, предрассудках, продавались по ценам, превышающим миллионы долларов².

1 Здесь термин "монополия" используется в том расширительном смысле, в каком он употребляется в обиходной речи, а не в смысле исключительного контроля над предложением товаров и услуг, как, например, в цитированном выше томе м-ра Эли. Такое словопотребление тем более простительно, что сам м-р Эли считает, что монополии в строгом смысле данного определения реально вообще не существует. См.: *Jenks. The Trust Problem. Ch. IV.*

2 Например, престижная ценность марки "*Ivory Soap*".

Важной задачей постоянного рекламирования является установление таких отличающихся друг от друга монополий, которые опирались бы на общественное мнение. И усилия рекламодателя по формированию выгодного общественного мнения достигают успеха тогда, когда он правильно понимает, каким способом воздействовать на общественное мнение по любому вопросу¹. Масштабы и издержки такой организованной фабрики-

¹ См.: *Scott W.D.* The Theory of Advertising; *Mahin J.L.* The Commercial Value of Advertising. P. 4—6, 12—13, 15; *Fogg-Meade E.* The Place of Advertising in Modern Business // *Journal of Political Economy*. March 1901; *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. I. Гл. 20—21; *Tarde G.* *Psychologie Economique*. Vol. I. P. 187—190. Составление и проектирование рекламных объявлений (высокая печать, выделение особым шрифтом, иллюстрации) стали определенным призванием, так что работу искусного автора рекламных объявлений в плане мастерства можно сравнить с работой популярных писателей-беллетристов.

Психологические принципы рекламы можно сформулировать следующим образом: констатация факта, выраженная в форме, соответствующей вкусам и экспрессии, привычным для рядового человека, будет воспринята как подлинная и окажет должное воздействие, если не будет противоречить уже признанному общественному мнению. Восприятие мнения по своей природе почти всегда пассивно, и перевес будет в пользу мнения, которое однажды уже было признанным, так что осязаемое бремя доказательства падет на отрицание этого мнения. Квалифицированная формулировка мнения по данному вопросу является главным фактором завоевания приверженцев такого мнения, а повторение данного утверждения — главным фактором, формирующим убежденность в его правоте. Истинность этой формулировки — вопрос второстепенный, но ее резкое отступление от хорошо известных фактов обычно приводит к ослаблению ее убедительности. Цель рекламодателя — завоевать внимание, а затем представить декларацию таким образом, чтобы она легко вписывалась в привычный образ мыслей лица, на убеждения которого оказывается влияние. Если такая процедура осуществляется достаточно эффективно, то изменение уже сформировавшегося убеждения сопряжено со значительными затруднениями. Об устойчивости раз воспринятого воззрения свидетельствует, например, бесконечное число разнообразных описаний достоинств широко разрекламированных, но пользующихся дурной славой бесполезных предметов домашнего обихода и т.п.

Такой пронзительный наблюдатель, как Зомбарт, до сих пор придерживается точки зрения, что «на обмане не может быть прочно основано никакое предприятие» [*Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. II. С. 313]. Мистер Зомбарт незнаком ни с приключениями Илии Восстановителя, ни с американскими предприятиями по производству патентованных лекарств. Взглядам мистера Зомбарта можно противопоставить позицию столь же пронзительного и обладающего широким кругозором мистера Уорда:

«Закон разума, в том виде, в каком он действует в обществе, в качестве содействия конкуренции и в чьих-то интересах, по своей сути аморален. Он опирается в основном на принцип обмана. Он является распространением на человеческих особей метода, приложимого к животному миру, посредст-

кации общественного мнения можно оценить исходя из того факта, что владельцы некоторых хорошо известных домашних лечебных средств, ценность которых, по мнению компетентных медицинских инстанций, весьма сомнительна, на протяжении ряда лет извлекали прибыль, ежегодно тратя миллионы долларов на рекламу. И эти примеры отнюдь не единичны.

Уже говорилось¹, несомненно искренне и, безусловно, не без оснований, что современная реклама дает массе потребителей ценную информацию, указывает пути и средства удовлетворения их потребностей и наилучшей реализации их покупательной силы. В той мере, в какой это действительно так, реклама оказывает услугу обществу. Но все же необходимо сделать существенные оговорки. Рекламе присущ конкурентный характер; она и значительной мере направлена на то, чтобы перенаправить сбыт благ с одного канала на другой той же категории². В той мере, в какой усилия рекламы по всем направлениям расходуются на такое конкурентное нарушение равновесия в торговле, они если и оказывают услугу обществу, то весьма слабую. Такая реклама жизненно необходима для большинства отраслей современной промышленности; но это обстоятельство не имеет отношения ни к служению потребностям общества, ни к какой-либо выгоде, которую извлекает предприятие, рекламирующее свою продукцию; реклама необходима потому, что деловое предприятие, недостаточно активно рекламирующее свою продукцию, лишается доли в торговле. Каждому предприятию приходится заниматься рекламой уже потому, что ею занимаются другие предприятия. Совокупные расходы, которые могли бы

- вом которого этот последний покорился человеку. Этот метод не что иное, как засада и западня. Руководящий принцип здесь — коварство, цель которого — обмануть, заманить в ловушку, обольстить и захватить. Коварство низших животных было унаследовано более утонченными видами коварства. Более важные из этих видов коварства именуется деловой пронизательностью, стратегией и дипломатией, причем ни то, ни другое, ни третье не отличается от обыкновенного коварства ничем, кроме степени находчивости, благодаря которой удается перехитрить жертву. Таким образом, общественная жизнь насквозь пронизана обманом» (The Psychologic Basis of Social Economics // Ann. Of Am. Acad. Vol. III.P. 83 — 84 [475 — 476]).

1 *Fogg-Meade*. Place of Advertising in Modem Business. P. 218, 224—236.

2 Целью рекламы и других подобных средств, призванных стимулировать сбыт товаров, служат изменения в “замещении ценности” товаров, а не увеличение совокупной полезности имеющегося в наличии объема выпуска благ.

бы быть с пользой вложены в рекламу при отсутствии конкуренции, несомненно составили бы всего лишь незначительную долю того, что фактически и по необходимости тратится при существующих обстоятельствах¹.

Не всякая реклама носит полностью конкурентный характер, по крайней мере такой характер не всегда бросается в глаза. Когда скоро предприятие обеспечивает себе монопольное положение, его реклама теряет привкус конкурентного сбыта и обретает характер информации, призванной увеличить использование своей продукции. Но такое увеличение означает перераспределение потребления со стороны клиентов². Таким образом, элемент конкуренции так или иначе присутствует во всех подобных ситуациях, но при этом обретает форму конкуренции между разными видами товаров, а не конкурентного сбыта разных марок товаров одного и того же типа.

Мы уделили столько внимания рекламе и ее необходимости в современном конкурентном бизнесе, потому что эта тема проливает свет на "издержки производства" в современной системе, где производственный процесс контролируется бизнесменами в интересах их бизнеса. Конкуренция в области рекламы является неизбежным элементом совокупных издержек производства. Она ничего не добавляет к эксплуатационным достоинствам продукции, разве что случайно и непреднамеренно. Целью рекламы является сбыт продукции, и она полезна именно в этом аспекте, поскольку придает продукции нужный продавцу товарный вид, пусть даже бесполезный для конечного потребителя. Повсеместное присутствие рекламы в качестве элемента издержек любого делового предприятия, связанного с производством благ для рынка, подкрепляет тот тезис, что "издержки производства" товаров в современной системе бизнеса являются издержками, вменяемыми в связи с товарным видом продукции, а не с качеством благ с точки зрения их полезности для человека.

Разумеется, в издержки конкурентного сбыта входит многое другое помимо расходов на рекламу, хотя последние могут быть самой важной и наиболее четко определенной статьей данных

1 *Jenks*. The Trust Problem. P. 21-28; Report of the Industrial Commission. Vol. XIX. P. 611 — 212.

2 По поводу ценности альтернативных и взаимно заменяемых благ см.: *Bohn-Bawerk*. Positive Theory of Capital. Bk. III. Ch. V, VII—IX.

издержек. Значительная часть работы коммерсантов и их персонал в сфере оптовой и розничной торговли, как и агентов по сбыту, необязательно связанных с какой-либо торговой фирмой, осуществляется под единым руководством. Насколько велика доля затрат на конкуренцию в сфере сбыта товаров, разумеется, выяснить невозможно. В целом эта доля наиболее высока в случае сбыта готовых потребительских благ, но это лишь приблизительная оценка. Блага, изготавливаемые в крупном масштабе посредством современных производственных процессов, сопряжены с большей долей таких конкурентных издержек, чем те, которые производятся старомодным кустарным способом, хотя различия здесь не столь четкие. В некоторых случаях издержки конкурентного сбыта, пока соответствующие блага дойдут до потребителя, могут возрасти более чем на 90% их совокупной стоимости. В других направлениях бизнеса, обычно связанных с производством массовых товаров, такая компонента издержек может, пожалуй, оказаться ниже 10% общей суммы. Весьма рискованно строить догадки по поводу средней цены готовых изделий, поставляемых потребителям¹.

Очевидно, что доходы, извлекаемые из конкурентной купли-продажи, не имеют поддающейся определению связи с услугами, которые данная деятельность оказывает обществу. Если отважиться провести сравнение между двумя неизвестными и неопределимыми количествами, то, пожалуй, можно сказать, что доходы от конкурентного сбыта более тесно связаны с услугами, оказываемыми обществу, чем доходы от спекулятивных транзакций или финансовых операций, осуществляемых крупными промышленными магнатами. По крайней мере, можно смело утверждать, что обратное неверно. Судя по всему, доходы и услуги менее тесно соприкасаются друг с другом в случае крупномасштабной финансовой деятельности. Дело не в том, что последствия работы крупных бизнесменов по реорганизации и объединению производственных процессов более значимы; но размер доходов бизнесменов, извлекаемых из той или иной

1 Там, где конкуренция в сфере сбыта составляет значительную долю совокупных конечных издержек, сопряженных с продажей ходового товара, это обстоятельство, вероятно, проявляется в виде исключительно большой доли неосязаемых активов при капитализации предприятий, связанных с данным направлением бизнеса, как, например, в случае американской компании по производству жевательной резинки.

транзакции в финансовой сфере, не имеет никакой ощутимой связи с какой-либо выгодой, которую общество может извлечь из данной транзакции¹.

Что касается заработной платы сотрудников, занятых рутинным конкурентным сбытом, — продавцов, посредников, бухгалтеров и т.п., то о ней можно сказать то же самое, что и о доходах бизнесменов, занимающихся бизнесом на свой страх и риск. Работодатели платят наемным работникам не потому, что труд последних производителен или выгоден для общества, а потому, что он приносит доход самим работодателям. Цель, которую преследует такой труд, — прибыльная продажа, а заработная плата в той или иной пропорции выплачивается за эффективность этого труда, рассчитанного исходя из объема сбыта.

Примерно то же самое относится к труду и оплате рабочей силы, занятой в производственных процессах под руководством администрации. В известной мере это справедливо и применительно ко всей современной промышленности, производящей товары для рынка, но в еще большей степени к тем отраслям промышленности, которые руководствуются современными методами ведения бизнеса. Эти отрасли наиболее тесно соприкасаются с рынком и наиболее последовательно руководствуются соображениями пригодности товаров для продажи, а также чаще всего используют наемный труд, оплата которого регулируется в соответствии с конкурентоспособностью продаваемой продукции. Полезность продукции этих отраслей может быть важным, пожалуй, даже основным фактором ее успешного сбыта, но факт остается фактом: целью, которую преследует бизнесмен, контролирующий производство, является прибыльный сбыт, а заработная плата работникам — средство достижения этой цели, а не стремление сделать жизнь конечного потребителя производимых благ более приятной²

1 *Hahn Ed. Die Wirtschaft der Welt am Ausgang des XIX. Jahrhunderts*: "В нашей современной экономической жизни выигрывает за счет роста продукции совершенно незначителен по сравнению с предыдущими столетиями" (перевод с немецкого Л.А. Талаловой).

2 Поэтому вполне возможно создание теории, в соответствии с которой заработная плата пропорциональна конкурентоспособной пригодности продукта для продажи; но нет никаких бесспорных оснований для утверждения, что заработная плата в любом секторе промышленности пропорциональна полезности данной продукции для кого-либо, кроме продающего эту продукцию предпринимателя. Если, далее, принять во внимание, что сбыт продукта во

Итак, из приведенного выше изложения следует, что при любых обстоятельствах и в той мере, в какой цели и методы бизнеса преобладают в современной промышленности, связь между Полезностью работы (в смысле целей, не сводимых к денежному доходу) и вознаграждением за нее является настолько отдаленной и неопределенной, что не стоит утруждать себя попытками ее сформулировать. Это ясно видно в случае работы и доходов бизнесменов, в какой бы отрасли бизнеса они ни были заняты, и является неизбежным следствием самой природы управления коммерческим предприятием.

Полностью бесполезная или даже пагубная для общества в целом деятельность может оказаться столь же прибыльной для бизнесмена и нанятых им работников, как и труд, вносящий значительный вклад в производство совокупных средств к существованию. Это представляется особенно верным применительно к дерзким авантюрам руководителей делового предприятия. Если их деятельность не опасна для человеческой жизни, такая непродуктивная работа, направленная на обеспечение дохода, может показаться просто бесполезным делом, существенно не затрагивающим интересы общества. На самом деле это не так. Коль скоро такие непродуктивные занятия приносят весомый доход, они связаны с совокупным продуктом других видов деятельности, в которых участвуют разные группы общества. Источником совокупной прибыли от бизнеса, независимо от характера последнего, является совокупный объем выпуска товаров и услуг. И с чем бы ни было связано обеспечение прибылей дня тех, кто не вносит никакого существенного вклада в выпуск продукции, эта прибыль, безусловно, изымается из доходов других, чья работа говорит сама за себя.

Поэтому имеются границы расширения паразитических с точки зрения развития промышленности отраслей бизнеса, о которых только что шла речь. Непропорциональный рост паразитических отраслей, к числу которых относится большая часть рекламной деятельности и многих других усилий, направленных

- многих отраслях производства зависит преимущественно от неэкономного использования благ (см. "Теорию праздного класса", гл. V), расхождение между полезностью работы и ее оплатой представляется настолько значительным, что можно вообще отказаться от теоретического рассмотрения всего вопроса эквивалентности работы и ее оплаты. [См.: Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000 (особенно гл. VII и XXII).]

на конкуренцию в сфере сбыта, а также производство военного снаряжения и другие отрасли, ориентированные на выпуск благ, предназначенных для явно расточительного потребления, снижают эффективность жизнедеятельности общества до такой степени, что угрожают его шансам на прогресс и даже на выживание. Обстоятельства жизни придают этим границам роста паразитических отраслей избирательный характер. Устойчивое преобладание паразитической и расточительной деятельности над производительной не может не привести к упадку. Но благодаря весьма высокой производительности современной технически оснащенной промышленности границы расточительных видов деятельности и расточительных расходов весьма широки. Потребности в совокупных средствах к существованию настолько отстают от возможностей производства благ посредством современных методов, что оставляют весьма много места для расточительства и паразитических доходов, поэтому примеры упадка, вызванного истощением производства, почерпнутые из истории одной из ранних стадий экономической жизни, не могут служить уроком для современного индустриального общества и указывать, что оно может и чего не может позволить себе в данном аспекте.

В то время как управление промышленностью современными методами бизнеса неизбежно связано с большими ошибками в распределении усилий и весьма расточительным использованием товаров и услуг, цели и идеалы, которым придает силу такой образ экономической жизни, служат противовесом всей этой побочной бессмыслицы. Цели и идеалы, связанные с деньгами, оказывают весьма активное воздействие на людей, побуждая их к упорному и напряженному труду, так что лишь на такой основе система бизнеса, вероятно, компенсирует любое расточительство, присущее его функционированию. Поэтому, судя по всему, нет никакой разумной основы для вывода о том, что функционирование современной системы бизнеса ведет к сокращению средств для существования общества. Общество восполняет свою расточительность путем дополнительной нагрузки, возлагаемой на тех, кто занят производительным трудом.

ГЛАВА 4

ПРИНЦИПЫ БИЗНЕСА

Материальная основа развития современного бизнеса — машинный процесс, описанный в гл. 2. По существу, этот факт современности — явление новейшего времени, хотя пока оно находится на ранней стадии развития, особенно с точки зрения масштаба распространения в рамках организованной индустриальной системы. В основе природы делового предприятия лежит институт нрав собственности. “Принципы бизнеса” следуют из конституирующих основ прав собственности, т.е. они суть принципы собственности, точнее, финансовые принципы. Эти принципы восходят к более ранним временам, чем возникновение индустрии, основанной на использовании машин, хотя полное их развитие связано именно с машинной эрой. В то время как машинный процесс обуславливает рост и масштаб промышленного развития, а присущая ему дисциплина прививает менталитет, адекватный технологии производства, права собственности обуславливают развитие и цели бизнеса, а дисциплина прав собственности и управления последними прививает взгляды и принципы (т.е. менталитет), адекватные деятельности в бизнесе.

Характерная для машинного процесса дисциплина принуждает к стандартизации поведения и познания окружающего мира, выраженной в точных количественных соотношениях, и прививает навыки осмысления и объяснения фактов в контексте материальной причинно-следственной связи, в том числе оценку силы, свойственной фактам, вещам, связям и даже способностям лиц. Метафизикой такого образа мыслей служит материализм, а присущей ему точкой зрения — цепь причинности¹. Именно

1 См. гл. 9.

такой менталитет способствует эффективности производства, и в современных условиях его доминирование является необходимым фактором повышения последней. Такой менталитет наиболее широко развит и укоренен в тех обществах, где достигнуты большие успехи в области машиностроения, которые одновременно являются и причиной, и следствием машинного процесса.

Как и в более ранних фазах западной культуры, на других этапах преобладают иные, более или менее отличающиеся от ее нынешнего состояния нормы стандартизации, равно как и другие основы для оценки фактов. В существующей структуре знаний и поведения, характерной для современной западной культуры, многие старые формы стандартизации либо до сих пор сохраняют силу, либо угасают. Большинство таких стереотипов культуры мышления, унаследованных от дисциплины, присущей отдаленным и относительно примитивным фазам прошлого, все еще присутствует в эмоциональной сфере людей, хотя по большей части уже утратило свою сдерживающую силу. Они уже не господствуют над убеждениями, как прежде, и теряют свой императивный характер. Эти стереотипы уже не самоочевидны и не обладают такой самостоятельной законной силой для здравого смысла людей нашего времени, как ранее.

Древние стереотипы мышления отличаются от современных норм машинной эры в том отношении, что их основой служили традиции и в конечном счете эмоции. Таковы, например, примитивные принципы кровного родства, клановой солидарности, родового происхождения, левитической чистоты, следования божественным указаниям, верноподданности, национального единства. В свое время, при обстоятельствах, благоприятствовавших развитию этих принципов, они были мощными факторами, управлявшими поведением людей и ходом событий. Тогда каждая из таких институциональных норм служила определенной почвой для установления подлинности фактов, которые вписывались в границы данной нормы, а границы каждой из норм были весьма широки в период, когда она имела максимальную силу. По мере того как со временем обстоятельства менялись, жизнь постоянно требовала отхода от ограничений, диктовавшихся этими древними принципами; в результате в наши дни их господство над жизнью цивилизованных людей стало относительно малозначимым и неустойчивым.

Именно к таким передававшимся из поколения в поколение институциональным стереотипам мышления относится идея прав собственности. Ее общей основой служат выгода и привычка. Привязанность владельца к своей собственности носит консервативный и в чем-то условный характер. Но пока другие традиционные нормы, о которых речь шла выше, приходят в упадок, этот один из самых молодых унаследованных институтов выдвигается на первое место, не нуждаясь ни в каком оправдании, и не видно никаких признаков, что какие-либо реминисценции эмоционального характера оттеснят его на задний план.

В абсолютной хронологии институт собственности, несомненно, является древним, но он молод в сравнении с такими институтами, как кровные связи, государство или бессмертные боги. Следует особо подчеркнуть, что состояния зрелости этот институт достиг сравнительно поздно. Только в относительно недавний период западноевропейской истории право собственности освободилось от всех ограничений неденежного характера и стало полностью обезличенным, без каких-либо примесей типа персональной ответственности или классовых привилегий¹. Еще в недалеком прошлом свобода и неизблемость контракта не были нерушимым правилом. На самом деле это правило до сих пор не получило безоговорочного признания и распространения на все виды собственности. Все еще существуют препятствия на пути некоторых трансфертов и контрактов, а также исключения в пользу собственности, находящейся во владении некоторых привилегированных особ и некоторых неприкосновенных корпораций. Прежде всего это относится к наиболее отсталым народам; но "товарно-денежные отношения" никогда не бывают свободны от всевозможных примесей посторонних элементов. Право собственности не является универсальным и всеобъемлющим, но оно пронизывает деятельность цивилизованных людей и господствует над ней более свободно и широко, нежели любая другая основа их поступков, и в большей мере, чем когда-либо в прежние времена. Диапазон связей и обязательств, основой которых обычно служат денежные отношения, значительно шире, а их количество гораздо больше, чем в более ранние эпохи; степень завершенности денежных расчетов и платежей несравнима с той, что имела место в прошлом. Финансовые

1 См., напр.: *Jenks E. Law and Politics in the Middle Ages. Ch. VI—VII.*

стандарты вторгаются в сферу старейших институтов типа кровного родства, гражданства, церкви, так что обязательства, налагаемые на человека тем или иным из этих институтов, теперь могут быть оценены и выполнены посредством денежных платежей, хотя понятие о финансовом погашении обязательств весьма далеко от идей и менталитета, на которых изначально основывались эти обязательства и определяющие их связи.

Здесь не место исследовать происхождение и первобытные фазы развития прав собственности, а также воззрения на собственность, бытовавшие на заре западной культуры. Но современные взгляды на данную проблему, т.е. принципы, которыми руководствуется мышление людей, и признаваемые справедливыми приблизительные границы свободы действий в финансовой сфере, т.е. питающие здравый смысл современного человека представления о том, какими должны быть эти границы, а также права и ответственность, связанные с собственностью, обусловлены традицией, опытом и воззрениями предшествовавших поколений. Поэтому некоторые замечания по поводу характера этих традиционных воззрений и обстоятельств, породивших их в недалеком прошлом, необходимы для понимания той роли, которую подобные представления играют в современной жизни¹. Признаваемая в тот или иной период, в том или ином культурном регионе теория собственности демонстрирует укоренившееся в данное время отношение людей к вопросам собственности; ибо любая теория, завоевавшая широкое, хотя и некритичное признание, должна быть согласована со здравым смыслом во всем, что она разрабатывает. В противном случае она не будет общепризнанной. И такой общепринятый взгляд, в свою очередь, является результатом длительного опыта, через который прошло данное общество.

Современные теории собственности восходят к Локку² или к какому-нибудь сходному с ним по основной направленности

1 "Уже отмечалось, что наука одной эпохи служит основой для здравого смысла в следующую эпоху. Точно можно утверждать, что право справедливости, присущее одной эпохе, становится законом для следующей эпохи. Если действующие законы служат основой порядка, то идеальное право является активным фактором прогресса" (введение Фоксуэлла к работе: *Menger. Right to the Whole Produce of Labor*. P. XI).

2 См., его эссе «Два трактата о правлении» [*Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т. 3 М., 1988. С. 276 — 291*].

источнику; взгляды Локка по тем или иным институциональным проблемам выдержали испытание временем и создали ему репутацию компетентного выразителя предпосылок современной культуры. Детальное рассмотрение теоретической ситуации в период, предшествовавший Локку, а также процесса отбора и осмысления, благодаря которому Локк разработал свою систему взглядов, завело бы нас слишком далеко в сторону от исследуемых проблем. Теория Локка достаточно хорошо известна, так как на протяжении двух веков ею руководствовались здравый смысл почти всех приверженцев института собственности, за исключением небольшого числа скептиков последнего времени¹.

Современная европейская теория, апеллирующая к здравому смыслу, утверждает, что право собственности есть "естественное право". Любой предмет, который создает человек, "он сочетает со своим трудом, тем самым делает его своей собственностью"* и имеет право поступать с ней как захочет. Он распространяет предоставленную ему власть на объект своего труда, и эту власть он, согласно природе вещей, имеет право использовать по своему усмотрению. Коль скоро человек создал некий предмет, этот предмет естественным образом принадлежит ему. "Таким образом, труд вначале давал право на собственность"^{**}. Личная физическая сила, функциональная эффективность, превращающая материю в предметы, призванные служить человеку, признаются данной доктриной как бесспорная аксиоматическая основа прав собственности. Дальше этого аргумента-

1 Помимо хорошо известных исторических материалов для изучения развития естественного права, в том числе и права собственности, читатель может обратиться к целому ряду более поздних сочинений: Jellinek. Declaration of the Rights of Man and of Citizen; Ritchie. Natural Rights; Bonar. Philosophy and Political Economy (главы, относящиеся к данной тематике); Hoffding. History of Modern Philosophy. Vol. I; Albee. History of English Utilitarianism; Scherger. Evolution of Modern Liberty. Эти и другие авторы трактуют естественное право и закон природы главным образом в аспектах, отличных от права собственности; имеется с тем авторы-правоведы интерпретируют данный предмет с юридических позиций, а не с точки зрения де-факто. Кроме того, часто в центре внимания оказывается преимущественно "родословная" доктрин, а не истоки и развитие данных концепций. Попытка объяснения генезиса современных концепций прав собственности содержится в работах: Jenks. Politics in the Middle Ages; Cunningham. Western Civilization in its Economic Aspects.

* Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т. 3. С. 277. — Примеч. пер.

** Там же. С. 287. — Примеч. пер.

ция не идет, разве что творческая энергия трудящегося прослеживается до его изначального источника — Бога, этого Великого созидателя. В былые времена апологеты естественных прав, будь то права собственности или какие-либо другие, в конечном счете апеллировали к праву созидателя собственности распоряжаться ею по собственному усмотрению и к его мастерству. Но ссылка на естественные права, восходящие к выбору и божественному созиданию, даже у Локка имела в известной степени поверхностный характер; позднее жизненная сила доктрины естественного права начала постепенно угасать, и в то же время центральный догмат, постулирующий, что право собственности есть естественное право, опирающееся на производительный труд и свободу владельца собственности распоряжаться ею по своему усмотрению, постепенно преодолевает критику и обретает характер непререкаемого принципа. К концу XVIII в. создатель исчез из теории прав собственности.

Может быть, стоит показать, чем отличается первооснова прав собственности, постигаемая современным здравым смыслом, от той, на которую обычно опирались аналогичные права в эпоху Средневековья. В те времена непосредственным источником прав, полномочий и привилегий служила основанная на обычае власть. Господствовало четкое представление, что коль скоро правитель санкционирует передачу имущества тому или иному лицу, право этого лица на имущество считается установленным, а любые притязания, не опирающиеся на такую явно или неявно подразумеваемую санкцию, воспринимались как необоснованные. Правитель, от которого передаются имущественные или какие-либо иные права, владел своими правомочиями по праву доблести, освященному обычаем. Подвластный правителю вассал, которому передавались данные права и полномочия, владел тем, что выпало на его долю по праву службы и клятвы на верность, санкционированных обычаями. Зависимость была сугубо личной, обусловленной общественным положением, авторитетом и подчинением. Унаследованный титул давал право на владение собственностью, но собственность не давала права на титул. В конечном счете цепь переходов имущества из рук в руки, посредством которых рядовой человек получал причитавшиеся ему права и полномочия, прослеживалась в актах иерархии правителей, от низшего ранга до верховной светской власти, а оттуда — к власти Бога. Но какой бы — зем-

ной или небесный — властелин ни имелся в виду, не возникало мысли, что делегирование, или передача прав и полномочий, опиралось на эффективность выполненной созидательной работы. Бог воспринимается как источник и высший судья прав и обязанностей человека не столько благодаря церковным проповедям, сколько по причине своего статуса сюзерена. В процессе культурной эволюции, по мере того как средневековые идеи начинали обретать более современный вид, отношение Богатворца к земным делам все чаще оказывалось предметом острых споров при обсуждении всех вопросов, связанных с текущими интересами; но до начала современной эры представление о Его созидательной роли в отношении прав человека мирно уживалось с идеей Его верховной власти. Можно сказать, что в средневековом мировоззрении "функцией" Бога было установление права собственности, основанное на божественном совершенстве, а люди в той или иной степени сохраняли дарованные Богом права на ленные владения, выполняя соответствующие вассальные повинности. В такой схеме право собственности было не чем иным, как функцией управляющего владением сюзерена, несущего прямую ответственность перед своим земным господином и более абстрактную — перед небесным. И когда по поводу любого соглашения между людьми возникала проблема его дееспособности или законности, тогда вопрос, настоятельно требовавший ответа, заключался не в том, что Бог свершил, а в том, что Он предписал.

Эти средневековые представления начали рушиться и уступать место современным идеям в эпоху Ренессанса в Италии. Но именно в англоязычных обществах впервые обрели форму и нашли адекватное выражение понятия, послужившие основой для современных концепций естественных прав. В результате последние оказались противопоставленными соответствующим патриархальным воззрениям. Специфические особенности современной доктрины естественных прав имеют английское происхождение. Это наиболее очевидно в отношении естественных прав собственности. В противовес средневековым институтам общественного статуса и воинской доблести материальной исторической основой англосаксонского права собственности, воспринимаемой как один из стереотипов мышления, служили современные экономические факторы, сопряженные с ремеслом и торговлей. В отличие от континентальной Европы современная

Англия сумела быстро выдвинуть в качестве деятелей, задающих тон повседневной жизни страны, не аристократию, армию и духовенство, а коммерсантов и свободных городских ремесленников. В результате такой перемены главных ролей произошли и соответствующие изменения порядка, обусловленные стилем жизни, что проявилось в развитии целого ряда новых идей типа "смысла человеческой жизни" и подготовило почву для окончательного формирования новых общественных институтов. Новые постулаты справедливости и правоты, как и новые стереотипы мышления, пришли на смену прежним.

Этот процесс замещения, имевший вид борьбы между противостоящими друг другу проектами завершенного здания политической теории, достиг апогея в период революции 1688 г. Столкновение постулатов составляло суть полемики между Джоном Локком и сэром Робертом Филмером. Филмер был последним красноречивым защитником средневекового постулата о деволуции*. Локковское же выведение естественных прав, в том числе права на имущество, из творческой деятельности Создателя выступает как переходная форма, в которой современные взгляды, воздавая должное старой аксиоме деволуции, расстаются с ней навсегда.

Область действия права собственности в Новейшие времена обусловлена насущными потребностями меркантильной торговли и преобладанием купли-продажи в "денежной экономике". Склад мышления, порождаемый такими насущными потребностями и повсеместной куплей-продажей, естественно, диктует необходимость в полномочном владении собственностью и свободе неограниченно использовать и распоряжаться ею. Исходя из соображений общественной целесообразности могут быть востребованы определенные ограничения на полную свободу действий, но такие ограничения воспринимаются как обусловленное исключительными обстоятельствами ущемление "естественной" свободы действий собственника.

Вместе с тем метафизической основой права собственности и в конечном счете решающим фактором, благодаря которому владелец собственности наделен правом распоряжаться ею по своему усмотрению, является предполагаемая эффективность

* Принцип средневекового права, согласно которому все права подданного дарованы ему государем. — Примеч. ред.

его созидательной деятельности; он воплощает работу мозга и рук в полезном предмете в первую очередь для собственной пользы, а в дальнейшем — в целях продажи данного объекта какому-либо другому лицу, находящему для него целесообразное применение. Главным экономическим фактором здесь представлялись рабочая сила, изобретательность и мастерство исполнения, что соответствовало здравому смыслу поколения, Привычного к ремесленной системе, но выглядит сомнительным с точки зрения поколения, воспринимающего работника уже не и качестве основной движущей силы и не в качестве единственного или даже главного фактора производственного процесса. Свободный работник, будучи сам себе хозяином и самостоятельно решающий, куда направить свои трудовые усилия, во времена Локка был до такой степени привычным явлением в жизни английского общества, что свободный труд ремесленника воспринимался некритически как фундаментальный фактор всей экономической жизни и как безусловно первичный элемент промышленности и борьбы за богатство. Такой склад мышления был настолько укоренившимся, что не возникало никаких сомнений в истинности подобного допущения.

Тот факт, что свободный труд является первичным источником богатства и основой прав собственности, становился принципом, на котором базировался естественный порядок вещей. Бесспорно, в исторической перспективе такой порядок не может служить основой современной промышленности или современных прав собственности; прозрачное, исключая сомнения допущение Локка и людей его поколения четко и недвусмысленно демонстрирует, насколько с тех пор изменилась реальность. Такое допущение является ярким выражением тенденций, присущих здравому смыслу англичан той эпохи, поскольку доктрина "естественного" права собственности, основанного на производительном труде, несет в себе все, что ей предшествовало со стороны фактов. В данном вопросе присущий британцам менталитет, или, скорее, их здравый смысл, играл ведущую роль, и передовые нации континентальной Европы следовали примеру Англии как форме экономической организации, в результате чего подобная организация стала господствующей во всей континентальной Европе.

Подобное представление относится к режиму ремесленного труда и мелкой торговли, и именно из ремесленной эпохи оно

дошло до наших дней¹. Оно полностью вписывается в эту эпоху и в меньшей степени созвучно с жизненными обстоятельствами в какой-либо ситуации, где мастерство ремесленника уже не играет прежней роли. С системой ремесленного труда была тесно связана система мелкой торговли; а поскольку дифференциация видов занятий достигала высокой степени, повсеместно преобладала купля-продажа, благодаря которой общество обретало коммерческий характер и навыки коммерческого мышления. При таких обстоятельствах естественное право собственности предполагало исключительную свободу беспрепятственно распоряжаться ею по усмотрению владельца. Все последовательное восхождение идеи естественного права, безусловно, следует рассматривать в связи с общим развитием концепции прав личности, достигшим апогея в XVIII в., когда сформировалась система естественной свободы. Вопрос о том, насколько экономическое развитие Англии можно считать основным или одним из фундаментальных факторов общего развития доктрины естественных прав человека, выходит за рамки данного обзора. К непосредственно затрагиваемой здесь тематике имеет существенное отношение то, что в результате такого развития к началу промышленной революции была достигнута достаточно последовательная стандартизация экономической жизни — в смысле уровня квалификации и цен, о чем свидетельствуют сочинения Адама Смита и его современников. И такая зародившаяся еще в XVIII в. стандартизация остается превалирующим экономическим институтом и в более поздние времена².

-
- 1 Суть необходимого условия развития подобного эмоционального настроения в том, что ни рабство, ни машинная система не имеют достаточной силы, позволяющей грубо навязать обществу соответствующий стиль мышления в ситуации, когда каждый его член или каждая малочисленная группа лиц заняты привычным для себя делом по собственному желанию и в собственных целях. Такое положение дел может быть, а может и не быть связанным с ремесленным трудом в его специфическом смысле. Не менее важная, хотя и не столь явно и четко выраженная предпосылка, похоже, в известной степени применима ко многим народам, находящимся на низшей стадии культурного развития. Соответственно данный принцип в какой-то мере может считаться отражением "естественного" права, даже когда понятие "естественное" трактуется в эволюционном смысле.
 - 2 Вообще говоря, стандартизация поведения, знаний и идеалов, созвучная с экономическим положением в XVIII в., в конечном счете сводится скорее к высокому уровню эффективности труда, нежели к материальной причинно — следственной связи. Такой акцент на эффективности работы трудящегося как

Так в общих чертах выглядят историческое прошлое и духовная основа современного института собственности и делового предприятия в той форме, какую оно обрело в наши дни¹.

Данный очерк происхождения современного института собственности и принципов бизнеса может быть воспринят скептически теми, кто склонен придавать данным явлениям более существенное значение, чем образ мышления, т.е. теми, кто до сих пор остается приверженцем доктрины естественных прав в том виде, в каком она звучала в XVIII в. Однако что бы ни воспринималось в качестве неявной основы культурного движения, апогеем которого стала система естественной свободы, очевидно, что, коль скоро естественная свобода затрагивает экономическую деятельность, в период с XV до XVIII в. промышленный и коммерческий опыт Западной Европы, и прежде всего Англии, во многом был связан с результатами этого движения. Именно следствия сравнительно недавно миновавшего этапа экономического развития, отразившиеся в представлениях об исключительной свободе и завершенности прав собственности и связанных с ними обязанностей, мы воплотили в современном законе, обычае, справедливости и здравом смысле, т.е. в тех специфических принципах, которыми руководствуются современный бизнес и промышленность. Всей полнотой свободы действий во всех финансовых операциях мы обязаны идеям XVIII в. Этот век подарил нам идеальный образ свободного контракта, обеспечения кредитных обязательств и упрощенной процедуры их формирования, воплощение которого привело к окончательному установлению конкурентной структуры бизнеса².

- главным условием проявляется даже в науке того времени, например, в почти личностном характере, приписываемом так называемому "естественному праву", ставшему впоследствии предметом многих спекулятивных научных рассуждений; то же самое относится и к романтической литературе, и к политической философии.

1 Еще в конце XVI в. английские законы и обычаи в вопросе о ссудах под проценты и о других контрактах финансового характера были менее развитыми и допускали менее полную свободу действий, чем в континентальной Европе; но начиная примерно с этого времени англичане быстро догоняют континентальную Европу в укоренении, принятии и приложении "принципов бизнеса" и с тех пор сохраняют ведущее положение в данном аспекте. См.: *Ashley. Economic History. Vol. II. Ch. VI.*

2 См.: *Зомбарт В. Современный капитализм. Т. II. Гл. 2.*

Стержнем современной свободы действий в финансовых делах, как и нерушимости контракта, является стоимость денег. Соответственно основой всех финансовых контрактов служит допущение о неизменной ценности денежной единицы. Именно этим допущением обусловлена нерушимость контрактов. Оно принимается безоговорочно в качестве исходного пункта во всех деловых транзакциях. Неизменность ценности денег является фундаментальным правовым принципом и обычным предположением при заключении и исполнении контрактов. На его основе заключаются контракты и осуществляется капитализация. Бизнесмены, контролирующие промышленную деятельность, строят свои планы исходя из того, что денежная единица является стабильной основой всех осуществляемых ими транзакций. Общеизвестно, что бизнесмены ревностно относятся к любой попытке изменения денежной единицы или ослабления ее стабильности, тем самым демонстрируя, насколько значимую роль играет указанный принцип в деловых операциях¹.

1 Экономисты привыкли говорить о деньгах как о средстве обмена, своего рода "движущей силе" товарного обращения. В том же смысле о торговле говорят как о средстве приобретения благ, пригодных для потребления, так что целью любой купли-продажи служат потребляемые блага, а не ценность денег. В каком-то глубоком философском смысле можно считать, что ценность денег не является необходимым условием усилий, предпринимаемых деловыми кругами, и что бизнесмен стремится с помощью денег удовлетворить свое пристрастие к потребляемым благам. Если рассматривать процесс экономической жизни как единое целое и воспринимать его в рационализированном аспекте как коллективное стремление обеспечивать товарами и услугами потребности населения, то функции денежной единицы, как то финансовые операции, валютный обмен, кредит и все остальные факторы, составляющие феномены бизнеса, по праву можно считать в чем-то второстепенными, призванными способствовать распределению благ среди потребителей, коль скоро подлинной целью всей торговли является именно потребление благ. Такая точка зрения была характерна для рационалистически упорядоченных рассуждений философов XVIII в.; и на таких же позициях, по сути, стоят те экономисты, которые до сих пор остаются верны идеям XVIII в. Нам нет надобности ни отстаивать, ни опровергать их утверждения, ибо они не имеют существенного отношения к фактам современного бизнеса. В рамках деловых транзакций эта неявная цель должна попадать в поле зрения, по крайней мере в качестве мотивации, которой изо дня в день руководствуются данные транзакции. Указанная мотивация не так уж важна при заключении деловых транзакций, она не является существенным инструментом переговоров, и не с ней связано то обстоятельство, что факт существования денежной единицы является одним из важных элементов мышления бизнесменов.

Подкрепленные законом торговые обычаи исходят из того, что изменения цен вызываются изменениями ценностей предназначенных на продажу товаров, но не ценности денежной единицы, поскольку деньги — мера ценности. Разумеется, у нас нет намерения оспаривать хорошо знакомую всем экономистам позицию, что колебания в движении цен вполне могут быть обусловлены теми или иными изменениями на стороне денежных металлов, как и изменениями на стороне предметов, цены которых колеблются. В той мере, в какой разграничение между изменениями указанных двух типов имеет смысл, что не всегда очевидно, эти изменения не затрагивают послышки об устойчивости денежной единицы. Общественным предрассудком, имеющим к тому же репутацию неоднократно подтвержденного статистического факта, является мнение, что ценность денег, измеренная, например, в единицах средств существования или рабочей силы, постоянно варьировала на протяжении всей истории.

Но на протяжении XIX в. в установившейся деловой практике предполагаемая стабильность денежной единицы служила аксиоматическим принципом, несмотря на то что факты время от времени демонстрировали ошибочность такого допущения¹.

Главная проблема бизнеса — вопрос о выгодах и убытках. И то и другое является предметом бухгалтерского учета, а счета ведутся в денежных единицах, но отнюдь не в единицах средств к существованию, не в единицах практической полезности благ и не в единицах производительности промышленного или торгового предприятия. С точки зрения целей бизнеса и в той мере, в какой бизнесмен трезво анализирует свои проблемы, оконча-

1 Все же некоторые из наиболее осмотрительных бизнесменов в своих деловых операциях фактически учитывают колебания единицы ценности. Разумеется, невозможно предсказать, какими последствиями в будущем чреваты эти существующие на данный момент колебания. Такие колебания, по-видимому, связаны преимущественно с широким распространением кредитных отношений, полное развитие которых в сфере бизнеса, сколь бы ни было усовершенствовано использование кредита, все же в большей мере имеет отношение к будущему, нежели к недавнему прошлому. Общепринятые в наши дни мероприятия по стабилизации денежной единицы восходят к прежнему режиму "монетарной экономики", господствовавшему в условиях ремесленной деятельности и на ранней стадии розничной торговли, и сохраняются в развитой "кредитной экономике" в значительной мере как пережитки прошлого — эпохи первичной фазы экономической жизни.

тельным итогом всех трансакций является денежная ценность. Основным показателем состояния любого предприятия является график его капитализации, выраженной в денежной ценности. В современной деловой практике отклонения от этой базовой линии всегда интерпретируются как изменения на стороне других факторов, в отличие от изменений факторов, формирующих саму базовую линию. Бизнесмен судит о ходе событий с позиций собственности, а эта последняя оценивается в денежных единицах¹.

Инвестиции осуществляются ради прибыли, а промышленные предприятия и производственные процессы капитализируются на основе их потенциальной доходности. В общепринятом среди бизнесменов порядке ведения дел прибыли включаются в качестве фактора, органически присущего ведению бизнеса. Таким образом, расчеты владельца, ориентированные на достижение финансовой стабильности его богатства, преобладающие при оценке собственности вне пределов сферы бизнеса, в рамках этой сферы уступают место расчетам на то, что при естественном ходе событий будет иметь место устойчивое, упорядоченное увеличение размера инвестированной собственности. Ни при какой иной предшествовавшей машинной индустрии экономической системе прибыль от инвестиций, похоже, не считалась нормальным или бесспорно законным источником доходов. В Средние века, когда господствовал аграрно-поместный режим, не считалось само собой разумеющимся, что богатство крупных собственников должно возрастать благодаря непрерывной эксплуатации имеющегося у них имущества, какими бы изменяющимися обстоятельствами это увеличение богатства ни было обусловлено. В частности, с точки зрения здравого смысла людей того времени, так или иначе используемое богатство не должно было возрастать каким-либо фиксированным "нормальным" темпом. То же самое относилось и к деловым операциям, даже если речь шла о коммерческих предприятиях. Доходы от инвестиций воспринимались как благоприятная

1 Традиционное признание денежной единицы как неизменной меры ценности и богатства имеет очень древнее происхождение. (См.: *Carlile. Evolution of Modern Money. Pt. II. Ch. I*; *Ridgeway. Origin of Metallic Currency and Weight Standards. Ch. I, II.*) Как будет показано в одной из следующих глав, и в наши дни его последствия имеют первостепенное значение.

случайность, не сводимая к установленной норме. Такого рода менталитет отразился, например, в настойчивых протестах против взимания или выплаты процентов и в изобретательной софистике, посредством которой защищали или подыскивали поверхностные объяснения уплаты процентов. Только при более упорядоченных коммерческих отношениях в эпоху господства ремесленного труда уплата процентов постепенно обрела всю полноту законности. Но даже тогда рост доходов за счет видов деятельности, отличных от торговых операций, явно рассматривался как результат производительного труда, а не как прибыль от инвестиций¹. В сфере промышленности, в отличие от собственно торговых операций, прибыли, судя по всему, возникают регулярно и по ходу дела только тогда, когда отрасли ведут дело на коммерческой основе под руководством относительно крупных владельцев предприятий, использующих наемный труд.

Разумеется, такое планомерное увеличение прибыли исчисляется в денежных единицах. С точки зрения деловых кругов "обычная" норма прибыли в бизнесе считается чем-то само собой разумеющимся. Она выступает элементом взгляда на вещи с позиций здравого смысла, а потому вполне нормальным явлением², ибо доход для бизнесмена — это цель всех его усилий; и то же время потеря или уменьшение инвестированных ценностей воспринимается как неблагоприятная случайность, нарушающая нормальный ход бизнеса и требующая особого объяснения. Тот факт, что с современной точки зрения обычное состояние прибылей является чем-то само собой разумеющимся, хорошо иллюстрируется позицией тех экономистов-классиков, которые склонны включать "нормальные прибыли" в издержки производства благ.

1 См., напр.: *Mun. England's Treasure*(особенно гл.II); *Ashley. Economic History and Theory. Bk. II. Ch. VI. P. 391-397.* Подобные воззрения, по сути, опирающиеся на ремесленное производство, отражены даже в трудах экономистов-классиков, которые ощущали нравственную потребность объяснять прибыли на основе производительности или даже мастерства в каком-то изощренном смысле. Иллюстрацией тому служит вся дискуссия по поводу доктрины заработной платы управляющих, ярко обрисованная в статье: *Davison. Earnings of Management // Dictionary of Political Economy. Palgrave.*

2 Разумеется, "обычная" норма прибыли варьирует от одной отрасли бизнеса к другой, а также в зависимости от местоположения.

Разъяснение точного смысла “нормальных прибылей” не требует каких-то новых поворотов в наших рассуждениях. Этот термин может означать чистые средние прибыли, а может значить и что-нибудь другое. Данное словосочетание достаточно понятно деловым кругам, так что бизнесмены вполне могут употреблять его без определения и строить на нем свои соображения по поводу деловой практики как на надежном и прочно укоренившемся понятии. Для нас же особый интерес представляет именно частое употребление этого словосочетания.

В любое время и в любом месте признается более или менее четко определенная обычная норма прибыли, которая, судя по всему, должна причитаться любому созданному на разумной основе и имеющему легитимный статус деловому предприятию. Каким бы неустойчивым ни был уровень этой нормы прибыли в конкретных, объективных условиях, она воспринимается деловыми людьми как нечто настолько значимое и твердое по своему характеру, что они, как правило, капитализируют собственность, задействованную в любом деловом предприятии, на основе именно такой обычной нормы прибыли. Принимая во внимание специфические преимущества и недостатки конкретной ситуации, любое деловое начинание капитализируется с таким кратным его потенциальной доходности, которая достижима при обычной норме прибыли в данный период¹.

Придерживаясь основанного на здравом смысле воззрения, сформированного навыками мышления в связи с феноменами нормальных прибылей и цен, деловые круги считают, что дела идут обычно или нормально, пока приемлемая или разумная норма прибыли обеспечивает привычную капитализацию, что дела идут “хорошо”, если норма прибыли возрастает, и “плохо”, когда она падает. В этом смысл таких словосочетаний, как “хорошие времена” и “плохие времена”, постоянно употребляемых в деловых кругах.

В обстановке безостановочной погони за прибылью, подстегиваемой ростом промышленности и бизнеса в последние десятилетия, решения о привлечении и использовании капитала все

1 Данное утверждение весьма уместно применительно к положению дел в сфере бизнеса Англии в первых трех четвертях XIX в., а к ситуации в Америке третьей четверти того же века в большей мере, чем к положению дел в последнем десятилетии. Необходимые оговорки, связанные с позднейшими фазами развития бизнеса, будут сделаны чуть ниже.

больше исходят из капитализации на основе потенциальной доходности, а не из размеров предприятия или издержек производства, сопряженных с техническим оснащением промышленности. Из случайного явления сомнительной легитимности, каким она была в старые времена "натурального хозяйства" и "денежной экономики", прибыль, или доход от инвестиций, заняла в XIX в. господствующее положение в экономической системе. Капитализация, предоставление кредита и законность любого использования рабочей силы соотносятся с нормой прибыли как со своим окончательным тестом и существенной основой. В то же время "обычная норма прибыли" стала все более трудной для понимания идеей. Обусловленный конкуренцией феномен единой нормы прибыли отходит на задний план и в чем-то теряет реалистический характер, поскольку конкуренция в крупной промышленности начала смещаться из режима слегка колеблемого устойчивого равновесия к режиму прерывистых изменений и судорожного напряжения, пронизывающего стратегию поведения крупных бизнесменов. Интересы деловых кругов сосредоточены на извлечении прибылей и перераспределении богатства рентабельных фирм, а не на плавном накоплении и капитализации благ. Поэтому главной движущей силой, обуславливающей цели и методы руководства бизнесом, является потенциальная возможность извлечения прибыли из любого предпринимаемого шага в данной сфере, а не совокупный размер владений или учитываемый объем продукции.

Но такое позднейшее развитие промышленной деятельности пока еще не готово подчинить себе эту сферу. Это, скорее, начатки будущего положения дел, чем свершившийся, пусть даже в совсем недалеком прошлом, факт, и для понимания современной ситуации необходимо обратиться к условиям, имевшим место в этом недалеком прошлом, которые и являются истоком текущего состояния. Поэтому следует вернуться к дальнейшему рассмотрению конкуренции в сфере бизнеса, существовавшей до того, как порядок, основанный на конкуренции, начал серьезно нарушаться и обретать прерывистый характер, а также к рассмотрению ситуаций, которые возвысили роль кредита, что в значительной мере привело к изменениям конкурентной системы бизнеса от существовавшей в начале XIX в. к той, которая сложилась к его концу.

ГЛАВА 5

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ССУДНОГО КРЕДИТА

При нормальном ведении промышленного бизнеса кредит служит двум целям, каковыми являются:

а) отсроченные платежи при купле-продаже товаров — в основном именно к этой категории относятся контокорренты, векселя, чеки и т.п.;

б) ссуды, или долги, т.е. долговые расписки, акции, процентные ценные бумаги, депозиты, ссуды до востребования и т.д.

Между этими двумя вариантами предоставления кредита не существует четких различий. Формы кредита, которые, как правило, призваны служить одной из названных целей, могут оказаться предназначенными также для другой; но эти два варианта использования кредита, вообще говоря, все же отличаются друг от друга. С точки зрения задач экономической теории такое разграничение может оказаться бесполезным или даже нецелесообразным; но здесь оно проводится только ради того, чтобы ввести тему кредита в канву нашего исследования, которое имеет отношение к кредиту второй категории, или, точнее, к кредиту в той мере, в какой он служит целям второго рода.

Допустим, что соглашения о предоставлении кредита, будь то в форме инвестиций в акционерный капитал, в процентные ценные бумаги и т.п., призванные передать управление промышленным оборудованием под квалифицированный контроль, уже осуществлены. Такое допущение не является произвольным, коль скоро в любой период нормального функционирования промышленности, т.е. когда не наблюдается существенного спада, преобладает состояние, близкое к данному положе-

нию дел. При таких “нормальных” условиях оборот капитала, инвестированного в любое промышленное предприятие, происходит в течение определенного промежутка времени, продолжительность которого поддается приблизительной оценке и может варьироваться от одного предприятия к другому, но в любом случае для конкретного предприятия время оборота остается одним из важных факторов, от которого зависят шансы на извлечение дохода. В самом деле, раз задано общее состояние производства и рынка, для бизнесмена актуальны два фактора, определяющие статус и ценность любого устойчивого в финансовом аспекте предприятия, а именно масштаб и период оборачиваемости капитала.

Целью бизнесмена является извлечение максимального совокупного дохода из своей предпринимательской деятельности. Понятно, что в его интересах по мере возможности сократить продолжительность процесса, приносящего ему прибыль¹, или, иными словами, период оборачиваемости находящегося в его распоряжении капитала. Если оборот капитала занимает меньше времени, чем обычно допускается в отрасли, с которой связана деятельность бизнесмена, то при прочих равных условиях он извлекает доход, превышающий текущую норму прибыли в данной отрасли; если же период оборота капитала превышает расчетное время, то бизнесмен несет потери. Этот факт отчетливо выражен формулой: “малые прибыли и быстрый оборот”. Существуют два способа сокращения времени оборота капитала, к которым в наши дни прибегают промышленные предприятия. Первый — внедрение более эффективных, с точки зрения экономии времени, производственных процессов. Усовершенствования, предпринимаемые с этой целью на промышленных предприятиях и в производственных процессах, в последние годы играют важную роль в развитии бизнеса, поскольку в наши дни при осуществлении инвестиций фактору времени уделяется более пристальное внимание, чем прежде, и в этом

1 Разумеется, такая идея не имеет ничего общего с теорией повышения эффективности производства за счет увеличения длительности производственных процессов, выдвигаемой Бём-Баверком. Его теория «окольных методов производства» приложима к технической, материально-технической эффективности механизированного процесса, тогда как для нас важен временной интервал оборота капитала предприятия. Позицию Бём-Баверка можно признать сомнительной и по другим причинам.

направлении наблюдается значительный прогресс¹. Второй способ ускорения оборота капитала — напористая конкуренция в сфере сбыта посредством более масштабной и навязчивой рекламы и тому подобных мероприятий. Нет нужды добавлять, что современные бизнесмены уделяют должное внимание такого рода способам наращивания темпов функционирования деловых предприятий.

Но величина оборота капитала, т.е. «объем бизнеса», имеет не менее важные последствия, чем скорость оборота. Разумеется, утверждение, что доходы любого промышленного предприятия являются функцией двух переменных: темпа оборота и объема бизнеса, попросту тривиально². Бизнесмен может добиться увеличения своего дохода либо первым, либо вторым способом, и обычно, при умелом ведении дел, у него достаточно ресурсов для реализации обоих вариантов. Чтобы увеличить масштаб оборота капитала, бизнесмен прибегает к таким средствам, как получение кредита и жесткая экономия собственных активов. Постоянным стимулом для него служат нарастание долговых обязательств и учет получаемых векселей. Такого рода задолженность во многом служит той же цели при расчете нормы выручки, что и дающее экономию времени совершенствование производственных процессов³. Последствия использования кредита бизнесменом во многом такие же, как если бы в течение одного года имел место многократный оборот его капитала. Соответственно в его интересах продлить кредит настолько, насколько это позволяют его положение и состояние рынка⁴.

1 См., напр.: *Sombart Werner*. Der Stil des modernes Wirtschaftslebens // Archiv fur soz. Gesetzg. U. Statistik. Bd. XVII. S. 1 — 20 (особенно с. 4 — 15). Перепечатано в качестве главы IV во втором томе «Современного капитализма».

2 См., напр.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 3. Кн. VI. Гл. VII. §3,4. М., 1993.

3 См.: *Laughlin*. Principles of Money. P. 86.

4 Оборот капитала будет иметь большее значение при текущей норме валового дохода в том случае, если помимо одного лишь собственного капитала бизнесмен задействует любые фонды, которые он может заимствовать путем использования своего капитала в качестве обеспечения. Оборот в пересчете на капитал (т.е. ценность промышленного оборудования) плюс кредит по текущим ставкам будет превышать оборот в пересчете только на используемый капитал без предоставления кредита. Такой оборот можно выразить как произведение всей массы эксплуатируемых ценностей на скорость. Следовательно,

Но с получаемых в кредит фондов должник должен платить процент, который, будучи вычтен из валового дохода предприятия, оставляет в качестве чистой прибыли, извлекаемой благодаря использованию кредита, лишь сумму, на которую приращение валового дохода превышает начисленные проценты. Тем самым устанавливается своего рода эластичный предел выгодного использования ссудного кредита в бизнесе. При нормальном исходе событий и при умелом управлении текущая норма поступлений от бизнеса существенно выше ставки процента; поэтому предприятию, как правило, выгодно использовать кредит вышеуказанным образом. Это тем более целесообразно в периоды оживления деловой конъюнктуры, когда налицо множество благоприятных возможностей извлечения дохода, и имеются перспективы его возрастания. Если повернуть данный тезис на 180°, чтобы продемонстрировать траекторию мотивации в сфере бизнеса применительно к данному предмету, то придем к следующему утверждению: коль скоро компетентный руководитель делового предприятия видит ощутимую разницу между издержками, сопряженными с предоставлением кредита, и ростом валового дохода, извлекаемого благодаря использованию кредита,

- если считать кредит неопределимой частью используемого в качестве обеспечения капитала $\frac{capital}{n}$, то можно выразить оборот в виде:

$$\text{Оборот} = \frac{1}{\text{time}} \left(\text{capital} + \frac{\text{capital}}{n} \right) \text{ . т.е.}$$

$$T = \frac{1}{t} \left(c + \frac{c}{n} \right) = \frac{c + \frac{c}{n}}{t} \text{ , или } t = \frac{c + \frac{c}{n}}{T} \text{ .}$$

Данное алгебраическое выражение устанавливает эквивалентность между ускорением темпа оборота и увеличением объема капитала предприятия. См.: *Jevons. Theory of Political Economy*. P. 249 — 258.

В. Зомбарт ошибается, когда утверждает, что использование кредита удлиняет период оборота капитала [Зомбарт В. Современный капитализм. Т. II. Гл. 6]. Кредит сокращает время относительно величины оборота, т.е. Денежный масштаб оборота изначально имеющегося капитала с помощью кредита увеличивается в течение заданного времени:

$$\frac{\left(c + \frac{c}{n} \right)}{t} > \frac{c}{t} \text{ .}$$

он будет стремиться пролонгировать кредит. Но в режиме конкуренции в сфере бизнеса все, что в общем случае благоприятно, становится насущной необходимостью для всех конкурентов. Положение тех, кто извлекает выгоду из благоприятных возможностей, открывающихся благодаря кредиту, позволяет им продавать свою продукцию по более низким ценам, чем какие-либо их конкуренты, положение которых аналогично во всех аспектах, кроме данного. Вообще говоря, такого рода использование кредита в дополнение к собственному наличному капиталу становится общепринятой практикой, стандартным приемом руководителей, вовлеченных в конкуренцию коммерческих предприятий, так что оно выступает основой конкуренции. Таким образом, в наши дни конкурентная доходность деловых предприятий все больше базируется не на первоначальном капитале, но на капитале плюс заемные средства, которые данный капитал в состоянии привлечь.

Конкурентная норма доходности приводится в соответствие с данной основой деловых операций; последствия же таковы, что при использовании кредита совокупный доход предприятия, опирающегося на первоначальный капитал, будет лишь незначительно выше, чем мог бы быть в том случае, если бы обращение к кредиту для раздувания объема бизнеса не стало еще общей практикой. Но поскольку преобладает именно такое использование кредита, дальнейшим следствием является тот факт, что предприятие, вовлеченное в открытую деловую конкуренцию, которое не может или не хочет обращаться к кредиту с целью раздувания объема бизнеса, будет не в состоянии заработать разумную норму прибыли. Так что общая практика заставляет всех пользоваться одним и тем же средством; но поскольку преимущество, извлекаемое из этого средства, достигается лишь в конкуренции, универсальность такого рода практики если и приводит к увеличению суммарных доходов делового сообщества, то ненамного. Заемные фонды дают любому деловому предприятию лишь незначительные преимущества в борьбе с другими конкурентами. Конкурентное использование заемных фондов в целях расширения сферы деятельности предприятия может привести к тому, что управление определенной частью производственного процесса окажется, с той или иной вероятностью, как в более, так и в менее компетентных руках. В той мере, в какой это происходит таким образом, рассматриваемые

кредитные операции с использованием заемных фондов могут либо увеличить, либо уменьшить объем промышленной продукции в целом и тем самым оказать соответствующее воздействие на совокупную выручку деловых кругов. Но помимо такой случайной передачи управления в более (или менее) компетентные руки конкурентное использование заемных фондов никак не отражается на совокупных доходах или на объеме выпуска промышленности.

Текущая, или разумная, норма прибыли, грубо говоря, есть та, при которой бизнесмены довольствуются эксплуатацией реально находящегося в их распоряжении капитала¹. Вообще говоря, обращение к кредиту как дополнению к имеющемуся в распоряжении бизнесмена капиталу может привести к тому, что общее снижение конкурентной нормы прибыли, вычисляемой исходя из суммы "капитал + кредит", способно привести ее к малопривлекательному для бизнесмена уровню, и тогда ему придется ограничиться эксплуатацией капитала, не прибегая к кредиту. В среднем общая выручка от совокупного капитала в сочетании с предоставленным кредитом лишь ненамного превышает общую выручку с того же капитала при отсутствии конкурентного использования кредита. Но в современных условиях операции в сфере бизнеса не могут рентабельно осуществляться любым из конкурентов без регулярного обращения к кредиту, ибо при отсутствии такового невозможно получить приемлемую отдачу от инвестиций.

В той мере, в какой обращение к кредиту носит обрисованный здесь характер конкурентной борьбы за фонды между правомочными менеджерами предприятий, можно сказать, что в совокупности фонды, добавленные таким образом к капиталу предприятия, не представляют собой ни капитал в форме материальных активов, ни "основной капитал". Это всего лишь капитал предприятия, призванный увеличивать рассчитанный в ценах объем деловых операций и т.п., но не непосредственно масштаб производства, поскольку эти фонды ничего не добавляют к совокупному физическому аппарату промышленности, не вносят изменения в характер эксплуатации производственных процессов и не повышают уровень эффективности управления промышленностью.

1 См.: *Маршалл А.* Указ. соч.

Повышательная тенденция, которую спекулятивная инфляция ценностей придает промышленному бизнесу, может косвенно увеличить физический объем промышленной продукции благодаря подкрепленному дополнительными стимулами возрастанию интенсивности производственного процесса; но помимо чисто психологического эффекта увеличение капитала предприятия посредством предоставления кредита не имеет для промышленности сколько-нибудь масштабных последствий. Этот вторичный эффект кредитной инфляции может быть весьма значительным и всегда имеет место в периоды оживления промышленной деятельности. Вообще вполне очевидно, что такого рода эффект следует признать главной характеристикой периода "процветания". Действительно, именно такое место занимает косвенный эффект кредитной инфляции с точки зрения теории промышленности, но в теории делового предприятия он выступает в роли всего лишь одного из ее непосредственных следствий.

На выдвинутый выше тезис о том, что заемные фонды не увеличивают совокупность промышленного оборудования, возможны следующие возражения: все заемные фонды представляют имущество, принадлежащее кому-то (заимодателю или его кредиторам) и переданное посредством ссудной трансакции как узуфрукт; далее, эти фонды тем самым можно направить на нужды производства, как и любые другие фонды, путем прямого или косвенного внедрения в производственный процесс материальных ценностей, ликвидной формой которых и являются данные фонды¹. Такое возражение несостоятельно в двух отношениях:

- а) ссуды можно покрыть имуществом, отдаваемым в обеспечение кредитору, но они не покрываются полностью имуществом, которое уже задействовано иным способом;
- б) и даже если покрываются, то отсюда не следует, что использование заемных фондов увеличило бы материально-техническое оснащение промышленности.

По поводу пункта (а): ссуды, предоставляемые финансовыми компаниями под обеспечение в виде депозитов или иных вариантов авансирования, лишь в малой степени покрываются лик-

1 См.: *Laughlin*. Principles of Money. Ch. IV.

видными активами¹; а все, что не является ликвидными активами, не имеет отношения к сути данного вопроса. Ликвидные активы представляют лишь незначительную часть этих ссуд. А в основе большей части авансирования, осуществляемого, например, банками, лежит предполагаемая способность кредитора удовлетворять по требованию или при завершении срока платежа любые претензии, которые ему могут предъявить в связи с этим авансированием. Тривиальная аксиома бизнеса заключается в том, что ни один банк не в состоянии мгновенно покрыть свои текущие обязательства². Необходимым источником прибылей банков служит значительное превышение объема деловых операций над банковскими резервами.

По поводу пункта (б): основу другой, значительной части ссуд составляют инвестированные фонды и находящееся в распоряжении кредитора обеспечение. И то и другое является одновременно значительной частью фундамента, на котором покоится предполагаемая способность кредитора оплачивать предъявляемые ему требования. Но такие инвестиции в промышленность или в недвижимость в виде тех или иных процентных ценных бумаг или обеспечения представляют собой права на будущий доход должников кредитора (как, например, в правительственные или муниципальные ценные бумаги) или собственность, либо уже задействованную в производственном процессе, либо вложенную в те или иные формы материальных ценностей (например, в недвижимость), которые невозможно использовать в качестве ссуд, выделяемых на производственные цели. Ссуды, получаемые за счет собственности, которая в данный момент не находит и не может в существующей форме или в существующих обстоятельствах найти применение в процессе промышленного производства (например, недвижимость, являющаяся предметом спекуляций), как и ссуды за счет собственности, уже задействованной в производственном процессе например, акционерный капитал, промышленное предприятие, наличные товары, недвижимость, уже нашедшая приме-

1 То есть собственностью, которую в любой момент можно превратить в наличные деньги.

2 Например, в соответствии с законом допустимый резерв национальных банков составляет 25% комбинации вексельного обращения и вкладов в центральные резервные банки, а в других банках этот резерв составляет 15% (Revised Statutes, 5191).

нение)¹, представляют собой на данный момент не что иное, как фиктивный дубликат материальных объектов, который невозможно вовлечь ни в какой производственный процесс. Поэтому такие ссуды не в состоянии хотя бы косвенно способствовать наращиванию производственного оборудования или росту общей производительности промышленности, поскольку предметы, выступающие здесь в качестве обеспечения, в той степени, в какой их можно использовать, еще раньше нашли применение в промышленности. Такого рода собственность, уже используемая в промышленности или пока еще не находящая там применения, может быть преобразована в средства платежа и тем самым может служить дополнительным капиталом предприятия, но технически она не в состоянии выступать в роли дополнительного физического промышленного капитала. Поэтому функционирование фондов, вовлеченных в данные ссуды, в весьма значительной степени связано с торгово-финансовой, но не с материально-технической деятельностью предприятия; и коль скоро это так, такие фонды в совокупности представляют собой лишь фиктивное производственное оборудование. Даже та малая часть этих фондов, которая представлена металлическими резервами, ничего не добавляет к эффективности материально-технического аппарата промышленности, поскольку деньги как таковые, металлические или в форме векселей, не имеют никакого непосредственного влияния на производство; хорошо известен тот очевидный факт, что абсолютное количество используемых драгоценных металлов никак не отражается ни на бизнесе, ни на промышленности, если не имеет место ощутимое возрастание или ощутимое убывание данного количества этих металлов. *Nummus nummum non parit* *.

Таким образом, все виды авансирования, осуществляемые банками или иными кредиторами в подобном случае, будь то ссуды под ипотеку, залог или личные векселя, вклады, эмиссии банкнот или вообще что угодно, представляют ли они элементы собственности, покрываемые обеспечением, кассовые резервы

1 Следует принимать во внимание авансирование, осуществляемое кредиторами, отличными от обычных банков, которые не выдают ссуду под залог недвижимости; например, долгосрочное авансирование (в виде инвестиций в ценные бумаги), осуществляемое сберегательными банками, страховыми компаниями, мелкими частными и ипотечными банками, частными кредиторами и т.п.

* Монета монете рознь (лат.). — Примеч. пер.

банков, общую кредитоспособность заимодавца или платежеспособность должника, — все эти авансы имеют целью увеличение капитала, находящегося в распоряжении бизнесменов; но поскольку речь идет о целях, имеющих отношение к функционированию промышленности, то все они в совокупности суть чисто фиктивные предметы материально-технического снабжения¹. Денежные займы (типа депозитов сберегательного банка² и т.п.) относятся к той же категории. Все эти авансы обеспечивают преимущество заемщика перед другими бизнесменами при исключении подрядов на управление и применение производственных процессов и материалов, а также при распределении материальных средств промышленного производства. Но в сумме они не образуют дополнения к материальным средствам промышленного производства в целом. Какова бы ни была природа фондов, они имеют отношение к финансированию, но не к производству как таковому; единственная их цель — распределение контроля над промышленностью, а не материально-техническое обеспечение производительного труда.

Ссудный процент сверх того, что связано с передачей управления производственными объектами от их собственника к более квалифицированному пользователю, т.е. поскольку это не носит по сути характера аренды промышленного предприятия, вообще говоря, не служит ни целям увеличения количества материальных средств производства, ни непосредственно повышению эффективности их использования; в целом он призван только увеличивать разрыв между деловым капиталом предприятия и промышленным оборудованием. В периоды оживления промышленной деятельности этот разрыв обычно увеличивается благодаря постепенному нарастанию объема предоставляемого кредита. Приобретенные в кредит фонды призваны расширять масштаб бизнеса: используя их, конкурирующие друг с другом бизнесмены набавляют цену физических единиц производственного оборудования; стоимость таких единиц, эксплуатируемых в промышленности, растет по мере физического увеличе-

1 Этот тривиальный факт часто упускают из виду в теоретических дискуссиях; поэтому, коль скоро представленная аргументация нуждается в признании, она изложена здесь так подробно.

2 Денежные ссуды, предоставляемые вкладчиками сберегательным банкам в форме взносов.

ния объема используемых материалов или без такового; но поскольку авансированный кредит обеспечивается выраженным в стоимостных единицах обеспечением, возрастающая ценность имущества создает основу для последующего предоставления кредита и т.д.¹

Основой транзакций в сфере бизнеса является их денежная оценка, т.е. рыночная (меновая) ценность, или цена объектов транзакции, но не их физическая эффективность. Ценность денежной единицы в соответствии с общепринятой практикой предполагается неизменной, и кредиторы волею-неволею руководствуются этим допущением, если вообще руководствуются чем-либо². Соответственно любое увеличение общей ценности денег, участвующих в текущей деятельности деловых предприятий, создает основу для предоставления ссуд, ничем не отличающуюся от любого другого блока дисконтированных стоимостей, даже если увеличение последних обусловлено ранее осуществленным авансированием кредита под полную денежную стоимость отданного в залог имущества. Тем самым по самой природе вещей предоставление ссуд под такое обеспечение, как акционерный капитал и тому подобные ценности, участвующие в функционировании промышленного предприятия, носит кумулятивный характер. Такое кумулятивное предоставление кредита посредством повышения цен продолжается до тех пор, пока ценовая тенденция противоположного характера не заявит о себе с достаточной силой, чтобы вынести этому кумулятивному увеличению капитализированной ценности приговор как полному идиотизму. Предоставление кредита осуществляется на фоне мнимой устойчивости выраженной в деньгах капитализации используемых в производстве материальных средств, денежная ценность которых кумулятивно прирастает именно благодаря

1 Twelfth Census of the United States. Vol. VII. P.c.

2 Пожалуй, мало кто будет при таких условиях отстаивать ту точку зрения, что ценность денег остается неизменной, но все же кое-кто из имеющих отношение к кредитным транзакциям будет продолжать исходить из предположения, расходящегося с такой позицией. Как это принято говорить в среде экономистов, деньги являются мерой отсроченных платежей. Кроме того, те, кто на практике имеет дело с феноменами богатства, бездумно считают меру богатства непоколебимым стандартом. Тот факт, что такие традиционные представления воплощены в правовых актах, во многом подкрепляет наивное восприятие денег и цен как точную оценку богатства. См. выше, гл. 4, с. 66—68.

предоставлению кредита. Но денежная ценность обеспечения является одновременно капитализированной стоимостью имущества, вычисленной на основе предполагаемой потенциальной доходности. Эти два способа оценки стоимости обеспечения должны давать приблизительно одинаковый результат, если капитализация создает прочную основу для кредита; если же между результатами двух оценок имеет место явное расхождение, то необходима переоценка, при которой оценка на основе предполагаемой потенциальной доходности должна быть признана решающей, поскольку доходы являются основным фактом, вокруг которого вращаются все транзакции в сфере бизнеса и к которому сводится все деловое предприятие. Между задействованным в бизнесе совокупным номинальным капиталом (т.е. капитал плюс ссуды), с одной стороны, и фактической величиной потенциальной доходности этого делового капитала — с другой, возникает явное рассогласование; и когда оно становится очевидным, наступает период ликвидации предприятия. Чтобы дать читателю представление о роли, которую играет ссудный кредит и расхождению между капиталом предприятия и потенциальными доходами промышленных концернов, уместно вкратце указать, какие факторы здесь имеют значение.

Доходы бизнеса, рассматриваемые как единое целое, извлекаются из реализуемого выпуска товаров и услуг, являющихся продукцией производственного процесса, без учета тех доходов, которые извлекает одно предприятие за счет другого. Эффективный промышленный капитал, использование которого создает этот выпуск и тем самым эти доходы, является совокупностью капитализированных физических единиц материально-технического оснащения производства, реально задействованных в промышленности. Вместе с тем структура капитала предприятия состоит именно из этого капитализированного имущества производственного назначения, включая неосязаемые активы и любые заемные фонды, приобретаемые под обеспечение, состоящее из вышеуказанных капитализированных производственных активов, и заемные фонды, приобретаемые под залог имущества непромышленного назначения. Как отмечалось выше, посредством конкурентного использования заемных фондов нарицательная цена капитализированных производственных активов кумулятивно возрастает настолько, что становится приблизительно равной первоначальной капитализации плюс все-

возможные фонды, приобретаемые в кредит. Именно на основе расширенного обеспечения осуществляется последующее предоставление кредита и приобретаемые таким путем фонды включаются в капитал предприятия, используются в процессе конкуренции и т.п.¹ Капитал и доходы рассчитываются в денежных единицах. Вычисленная таким образом выручка (объем промышленного производства) также возрастает в связи с кредитной инфляцией, поскольку конкурентное использование фондов, сопровождающееся завышением цен каких бы то ни было продуктов, используемых в промышленности, и какой бы то ни было собственности, являющейся предметом спекуляции, предполагает в конечном счете промышленное применение. Но номинальная величина (денежная ценность) доходов не возрастает пропорционально капиталу предприятия, поскольку там, где стоимость выпуска регулируется, общий спрос нельзя считать исключительно спросом предприятий на капитальные блага, ибо в основном он сводится к потребительскому спросу на готовые изделия².

Если рассматривать предоставление кредита и его использование в целях сохранения целостности капитала, то наиболее поразительным результатом в период ликвидации предприятия окажется сопутствующее ликвидации перераспределение промышленной собственности. Приобретаемые в кредит фонды в значительной мере инвестируются на конкурентной основе в ту самую совокупность материальных ценностей, которая уже эксплуатируется в промышленности независимо от использования ссудного кредита, и в результате стоимость того же набора материальных ценностей измеряется большим числом денеж-

1 См.: *Knies*. Geld und Credit. Vol. II. Ch. VI. Sec. C (особенно с. 303 и далее).

2 Увеличение рыночной стоимости объема выпуска фактически отстает от инфляции капитала предприятия в период спекулятивного авансирования. Для того чтобы обеспечить пропорциональность номинальной выручки инфляционному росту капитала, необходимо, чтобы рост доходов был пропорционален инфляции капитала; но даже если такое произойдет, производственные затраты возрастут настолько (посредством авансирования заработной платы и т.п.), что скомпенсируют всю инфляцию стоимости потребительских товаров и сохранят лишь авансирование ценности основного капитала как чистую прибыль, которая может обеспечить увеличение выручки. Однако расхождение, являющееся предметом обсуждения, не обусловлено исключительно наличием кредита, и полноценный, детализированный анализ причин, по которым оно возникает, здесь неуместен.

ных единиц. Благодаря этим материальным ценностям, которые, независимо от использования кредита, являются собственностью своих номинальных владельцев, кредиторы становятся собственниками неразделенного процентного дохода, пропорционального осуществленному ими авансированию. Тем самым кредиторы становятся потенциальными владельцами доли собственности, приблизительно пропорциональной ссудам, деленным на сумму ссуд и обеспечения. В этом аспекте результатом предоставления кредита является такое положение дел, при котором кредиторы становятся потенциальными собственниками той части материально-технического арсенала промышленности, которую можно представить формулой¹:

$$\frac{\text{Ссуды}}{\text{Капитализация (равна Обеспечение + Ссуды)}}$$

- 1 До тех пор пока в оценку капитализированной собственности не вносятся поправки, формула, выражающая требования кредиторов, сохраняет приведенный выше вид. Она отражает тот факт, что кредиторы имеют право на такую долю совокупной капитализированной собственности, которая соответствует соотношению между их авансированием и совокупной капитализацией. Но как только проводится переоценка капитализированной собственности, формула приобретает следующий вид:

$$\frac{\text{Ссуды}}{\text{Капитализация} + \Delta \text{капитализация}} \quad \text{или} \quad \frac{\text{Ссуды}}{\text{Капитализация} - \Delta \text{капитализация}}$$

в зависимости от того, увеличивает или уменьшает переоценка величины капитализации:

$$\frac{1}{\text{Капитализация} + \Delta \text{капитализация}} \quad \text{или} \quad \frac{1}{\text{Капитализация} - \Delta \text{капитализация}}$$

В периоды оживления, когда капитализация авансируется, притязания, связанные с данной ссудой, покрывают уменьшающуюся долю совокупной капитализированной собственности соответственно формуле:

$$\frac{1}{\text{Капитализация} + \Delta \text{капитализация}}$$

При этом знаменатель возрастает, а частное соответственно уменьшается, тогда как в период ликвидации предприятия отношение притязаний кредиторов к общей капитализации возрастает по причине заниженной оценки капитализированной собственности:

$$\frac{1}{\text{Капитализация} - \Delta \text{капитализация}}$$

В период ликвидации это потенциальное право собственности на стороне кредиторов реализуется в процесс в той мере, в какой проводится ликвидация предприятия¹.

Разумеется, невозможно точно измерить принадлежащую деловым кругам собственность промышленного назначения и указать пропорцию, в которой она в период ликвидации предприятий переходит в распоряжение кредиторов; здесь все зависит от степени обесценивания ценностей, от того, насколько тщательно проводится ликвидация, и, пожалуй, от еще менее поддающихся объяснению причин, в том числе от степени организационной сплоченности деловых кругов. Однако именно из-за уменьшения рыночной стоимости продукции и самого промышленного предприятия имеет место передача прав собственности классу кредиторов. Если же никакого уменьшения стоимости не происходит, то не будет и никакой массовой передачи собственности кредиторам как классу.

С точки зрения реального положения дел такое уменьшение стоимости в условиях современного бизнеса обычно имеет место тогда, когда осуществляется ликвидация всего предприятия; хотя можно представить себе ситуацию, когда период интенсивной ликвидации предприятий необязательно сопровождается уменьшением их стоимости. Такая ситуация возможна при отсутствии конкуренции в области крупномасштабных инвестиций в производство. Вторичные эффекты типа колебаний ставки процента, неплатежеспособности, принудительной продажи и т.п. вряд ли требуют здесь специального рассмотрения, хотя, возможно, стоит иметь в виду, что именно эти эффекты обычно играют весьма существенную роль, имеют далеко идущие последствия и, в частности, в определенных ситуациях могут весьма существенно отразиться на исходе ликвидации.

Теоретический результат этого обзорного очерка, посвященного ссудному кредиту, таков:

а) в условиях конкурентного бизнеса неизбежно возникает предоставление ссудного кредита сверх необходимого для передачи товаров производственного назначения от их

1 В целях нашего анализа мы исходим из допущения, что все, кто в период ликвидации предприятия является держателем ликвидных фондов или предъявляет требования на фиксированную денежную сумму, имеют статус кредиторов.

собственников к более компетентным пользователям. Как правило, расширение кредита бывает в известной степени ненормальным, или избыточным;

б) такое использование кредита ничего не прибавляет ни к совокупности элементов материально-технического оснащения промышленности, ни к увеличению физического объема продукции, а тем самым и к рассчитанным в физических единицах богатства или в неизменных ценах валовым доходам бизнесменов, действующих в промышленности¹;

в) оно уменьшает совокупные чистые прибыли, извлекаемые этими бизнесменами, на величину выплат кредиторам, не имеющим отношения к производственному процессу как таковому, процента с тех ценных бумаг, которые в совокупности не представляют никаких товаров производственного назначения и не приносят никакого производственного эффекта;

г) в результате имеет место завышение ценности участвующего в производстве совокупного капитала по сравнению с ценностью промышленного оборудования на начальной стадии производства примерно на величину совокупных депозитов плюс ссуды, предоставляемые под обеспечение;

д) такое завышение способствует раздуванию делового капитала и тем самым повышает оценку обеспечения и подталкивает к дальнейшему предоставлению кредитов, что приводит примерно к тем же результатам;

е) как правило, начиная с некоторого момента, когда объем предоставленного кредита исключительно велик относительно физической массы благ производственного назначения, или с момента, когда возникает большой разрыв между номинальным капиталом и потенциальной доходностью предприятия, указанное выше завышение вскоре осознается кредитором и наступает расплата;

ж) в результате закрытия кредита происходит принудительная переоценка совокупного капитала, приводящая его со-

1 Тем самым можно пренебречь косвенными эффектами спекулятивного авансирования как средства, призванного увеличить интенсивность применения и более полного использования ресурсов промышленного предприятия.

вокупную номинальную величину к приблизительному соответствию с фактической доходностью;

з) сжатие, имеющее место, когда оценка совокупного делового капитала снижается от величины, равной сумме физического капитала плюс ссуды, до базисной оценки только физического капитала, происходит за счет должников или номинальных собственников производственного имущества в той мере, в какой эти лица платежеспособны; в период ликвидации предприятия представленная кредитной инфляцией выгода достается кредиторам и претендентам на заемные средства, не связанные с собственно производственным процессом, за исключением того, что списывается как аннулированные безнадежные долги;

и) помимо вторичных эффектов типа возросшей эффективности промышленности, обусловленной обесцениванием капитала, изменениями ставки процента, неплатежеспособностью и т.д., главным и окончательным исходом является перераспределение собственности, при котором в выигрыше оказывается класс кредиторов, включая держателей ценных бумаг и претендентов на эти бумаги.

С тех пор как стала формироваться современная промышленность, возникли два главных варианта кредитных трансакций, используемые деловыми кругами в целях осуществления инвестиций: унаследованные от прежних времен старомодные ссуды и акции, посредством которых фонды инвестируются в акционерную компанию или корпорацию. Акции служат кредитными инструментами постольку, поскольку они затрагивают управление собственностью, выступая, по крайней мере при первичном их использовании, в качестве средства передачи данной собственности от ее владельца, отказывающегося от права распоряжаться ею по собственному усмотрению, совету директоров, берущему на себя ответственность за управление ею. Помимо этих двух вариантов кредитных отношений в новейший период развития промышленности используется еще один — третий, а именно долговые обязательства, обеспечиваемые активами акционерной компании в той или иной форме: облигации разного достоинства, привилегированные акции и т.п. В техническом смысле, как и по степени ответственности, такие обязательства варьируют от чего-то близкого к заклад-

ной до малоотличимого от простого векселя. Типичным и в последнее время наиболее специализированным инструментом служат привилегированные акции, констатирующие право собственности и по сути подтверждающие факт существования долга. Они являются наиболее характерной и массовой категорией таких используемых деловыми кругами ценных бумаг, которые призваны стирать грань между капиталом и кредитом. Действительно, привилегированные акции, пожалуй, более адекватно, чем другие инструменты, отражают природу "концепции капитала", принятой среди современных бизнесменов, по роду деятельности связанных с крупным промышленным предпринимательством.

Реальный, или номинальный, кредит в форме долговых обязательств играет весьма важную роль в финансировании современных промышленных корпораций, и та пропорция, в которой он участвует в капитализации этих корпораций, с течением времени, несомненно, возрастает по мере овладения более искусными методами ведения бизнеса. В сфере функционирования акционерного капитала промышленных предприятий как такового подобный вид кредита до недавнего времени не использовался с полной отдачей. Судя по всему, именно на опыте финансирования американских железнодорожных корпораций бизнесмены научились полностью и всесторонне использовать подобную форму кредита в качестве средства увеличения капитала предприятия. Это отнюдь не вновь открытый метод, но даже в деле финансирования железных дорог он нашел беспрепятственное применение лишь сравнительно недавно. Там, где такой метод преобладает в явном виде, как, например, в деятельности некоторых железнодорожных компаний, а теперь уже и многих других промышленных предприятий, он приводит к тому, что капитализация деловых предприятий обретает специфически современную позицию в отношении кредита. При надлежащем применении данного метода на кредитную основу переводится буквально весь капитал, включая весь комплекс физического оснащения производства. Выпускаются акции, реально представляющие ценности, не превышающие величину расходов на их распечатку, а благодаря средствам, вырученным за счет продажи облигаций, будет проложена железная дорога или создано промышленное предприятие. Тогда появится возможность осуществлять выпуск привилегированных акций или аналогичных дол-

говых обязательств, как правило, разного номинала, в полной мере покрытых размером имущества и нередко даже превышающих его. В последнем случае рыночная котировка ценных бумаг, разумеется, будет в грубом приближении корректировать текущую капитализацию в соответствии с реальным положением дел независимо от величины номинальной капитализации. В такой ситуации, как и при дальнейшем развитии событий, обыкновенные акции представляют неосязаемый капитал, и только. Стоимость физического оснащения производства покрывается кредитными инструментами, т.е. долговыми обязательствами. Нередко покрытие за счет долговых обязательств намного превышает совокупную стоимость физического оснащения плюс стоимость такого имущества, как полезные патентные права или производственные секреты; в таком случае неосязаемый капитал в известной мере также покрывается долговыми обязательствами и тем самым служит виртуальным обеспечением при предоставлении кредита, включаемым в деловой капитал компании. В идеале там, где корпорация финансируется с учетом реального положения дел, лишь незначительная доля рыночной стоимости неосязаемого капитала компании останется непокрытой долговыми обязательствами. Например, в случае железнодорожной компании фактически непокрытой окажется всего лишь стоимость франшизы и то, вероятно, в большинстве случаев лишь в незначительной мере.

Следует ли рассчитывать на капитализированные неосязаемые активы, в том числе, если в этом есть надобность, на франшизы, как на средство, способствующее предоставлению кредита, является хорошим вопросом, решение которого можно получить, только опираясь на юридические тонкости. В любом случае представляется вполне очевидным, что неосязаемые активы суть ядро капитализации в механизме финансов современных корпораций. Действительно, в хорошо финансируемой процветающей корпорации неосязаемый капитал образует совокупность активов, остающихся после выполнения денежных обязательств, но стоимость этих активов может быть далеко не равной общей биржевой цене неосязаемого капитала компании; т.е. физическое оснащение (основные средства производства и т.д.) разумно управляемого концерна по крайней мере хоть один раз, а то и чаще отдается в обеспечение, и его специфические качества (неосязаемый капитал) вместе со свиде-

тельствами задолженности также могут в известной мере стать предметами обеспечения¹.

Все, о чем выше говорилось по поводу роли неосязаемых активов и облигаций акционерных обществ в капитализации корпораций, следует воспринимать в связи с текстом на с. 78—81, где говорится о природе ценных бумаг, предлагаемых в обеспечение заявок на предоставление капитала. Большая часть таких используемых в качестве обеспечения и тем самым “перечеканенных в средства платежа” ценных бумаг является первоначально отчужденными от своей физической основы свидетельствами долга, т.е. инструментами, фиксирующими предыдущее предоставление кредита.

В более ранний период экспансии долговых обязательств, призванных обеспечивать финансовые операции в промышленной сфере, как, например, при денежно-кредитных операциях в сфере железнодорожного транспорта в третьей четверти XIX в., процесс расширения производства посредством кредита в форме облигаций акционерных компаний при любом положении дел

1 Проблема “разводнения” акций, чрезмерной капитализации и т.п. вряд ли имеет отношение к положению дел в крупной промышленной корпорации, финансирование которой адекватно требованиям современной ситуации. При нынешних обстоятельствах курс обыкновенных акций едва ли может упасть до уровня полного “разводнения”, разве что в случае малого предприятия или при некавалифицированном управлении. Ничто, кроме “разводнения”, именуемого неосязаемым капиталом, не может иметь места в случае обыкновенных акций. Вместе с тем чрезмерную капитализацию, если она вообще что-нибудь значит в условиях современного бизнеса, следует понимать как таковую в сравнении с потенциальным доходом, потому что сравнивать ее с чем-либо еще просто неуместно; а потенциальный доход подвержен колебаниям, коль скоро независимо от него колеблются основы, на которых он капитализируется (т.е. ставки процента). Согласование капитализации с потенциальным доходом учитывается посредством рыночных котировок акций и других ценных бумаг; никакой иной способ корректировки несостоятелен, поскольку капитализация связана с ценностью, а биржевая котировка — последнее средство решения вопроса о стоимости. Стоимость любого акционерного капитала, на бирже или при купле-продаже, время от времени колеблется. Бывает так, что ее колебания носят замедленный характер, но по крайней мере они всегда компенсируют длительность периода колебаний учетных ставок денежного рынка, т.е. закупочная цена данного частичного процентного дохода корпорации как функционирующего предприятия колеблется таким образом, что при этом достигается равновесие с капитализированной ценностью его предполагаемого потенциального дохода, рассчитанной как текущая учетная ставка с поправкой на возможные риски. См.: Report of the Commission. Vol. I. P. 587 (свидетельские показания Роджерса); Vol. XIII. P.106-107 (свидетельские показания Чапмена). См. также ниже, гл. 6.

осуществлялся постепенно в течение более или менее продолжительного времени. Но как только деловые круги осознали возможности, которые открывались благодаря такому средству, время, необходимое для совершенствования структуры выпускаемых облигаций в каждом отдельно взятом случае, сокращалось, так что в наши дни привычным явлением стало усовершенствование всей организации выпуска облигаций в процессе создания корпорации. Когда корпорация начинает формироваться, имея в своем распоряжении полностью организованный заемный капитал, владельцы такого предприятия одновременно являются его кредиторами; они с самого начала становятся держателями обыкновенных и привилегированных акций и, вероятно, также облигаций, выпускаемых компанией, и таким образом возникают дополнительные связи между капиталом и кредитом, представляющиеся запутанными, если принять старомодное воззрение на "правильную" капитализацию и ее основу.

Такой синхронизированный процесс расширения капитала с помощью денежно-кредитных операций лучше всего наблюдать в случаях современных реорганизаций и объединений промышленных корпораций; а поскольку такая категория трансакций, помимо всего прочего, служит иллюстрацией еще одной характерной черты, присущей современным денежно-кредитным операциям, целесообразно изложить суть данного вопроса в виде сжатого обзора явлений, происходящих при известных из истории экономического развития последнего времени крупномасштабных объединениях промышленных корпораций.

Общепризнанными целями современных объединений в бизнесе являются экономичное производство и сбыт, а также полюбовное урегулирование межфирменных отношений. Само по себе наличие или отсутствие таких целей если и отражается на обслуживающих деловые трансакции кредитных сделках, не вносит в ход событий и их итог никаких изменений. Общепринятая мотивация объединений не затрагивает соответствующие кредитные операции. Вместе с тем потребность в крупном кредите при окончательном оформлении сделки, как и предполагаемый доход, который можно извлечь из соответствующих кредитных отношений, служат независимой мотивацией для тех, кто склонен осуществить объединение. Такого рода мотивация оказывает заметное влияние на некоторые деловые операции данной категории.

Участие кредитных операций в таких трансакциях имеет место преимущественно в двух аспектах: при финансировании сделки и при нарастании задолженности; в обоих случаях остаются шансы на выигрыш: с одной стороны, для учредителя (организатора) таких объединений и для банка, который их финансирует, а с другой — для акционеров. Две первые категории, несомненно, извлекают доход, и в некоторых случаях именно это и служит преобладающей мотивацией для проведения реорганизации. Тем самым всю операцию по реорганизации, возможно, лучше всего рассматривать с точки зрения учредителя, который является главным инициатором данного мероприятия.

Частые в наше время крупномасштабные реорганизации промышленных концернов способствуют всплеску своего рода “кампании” внедрения новой стратегии деловой активности, гарантирующей, как заверяют, наивысший уровень квалификации и ответственности. Такого рода кампания, проводимая современными промышленными магнатами, в основном опирается на кредитные отношения, реализуемые в виде опционов, договоров об аренде, а также выпуска и распространения акций и облигаций. Чтобы оказать поддержку таким крупным “сделкам”, необходима существенная кредитная основа, которой располагает либо сам инициатор (организатор), либо банк, предоставляющий ему “финансирование” для организации мероприятия.

Здесь стратегическое использование кредита по сути резко отличается от использования ссудного кредита для осуществления инвестиций в прежние времена. При трансакциях такого рода меньше всего внимания уделяют фактору времени, т.е. сроку кредита; этот фактор играет второстепенную и неопределенную роль. Решающее значение имеет объем кредита, находящегося в распоряжении стратега, а не промежуток времени, в течение которого можно рассчитывать на пользование кредитом. Полезность предоставления кредита не измеряется в единицах времени, а причитающиеся кредитору доходы не пропорциональны времени, и течение которого предоставляется кредит.

Это обстоятельство вытекает из специфического характера работы, которой руководят крупные промышленные магнаты, а тем самым более опосредованно из специфического характера доходов, побуждающих их взяться за эту работу. Деятельность промышленных магнатов, хотя и имеет серьезные последствия для отрасли, не является промышленным бизнесом в том

смысле, что она не связана с чем-либо, имеющим отношение к управлению непрерывным производственным процессом. Не относится она и к категории торгового предпринимательства или даже банковских операций, поскольку не связана с инвестициями в непрерывную последовательность транзакций. Как это продемонстрировано в современных работах¹, отличается она и от спекуляций на фондовой и товарной биржах в том смысле, что не зависит от промежутка времени, в течение которого происходит изменение существующего положения дел, хотя эта деятельность во многом сходна с биржевыми спекуляциями. В некоторых деталях она напоминает торговое предпринимательство, поскольку имеет прямое отношение к ведению переговоров и заключению торговых сделок; но то же самое относится ко всем видам бизнеса, и специфическая работа учредителя промышленного объединения отличается от торгового предпринимательства только отсутствием повседневно повторяемой рутины. Ближайшей аналогией здесь служит работа агента по продаже недвижимости.

Объем привлеченного кредита, как правило, весьма велик; в то же время срок кредита является малозначимым фактором. Если имеет место кредит на продолжительный срок, то это случайное обстоятельство. Фактор времени при таких кредитных операциях носит весьма неопределенный характер или, в лучшем случае, продолжительность срока кредита установлена приблизительно. Следовательно, формула на с. 74—75 (примеч. 4) практически неприменима к рассматриваемой категории бизнеса. Коль скоро речь идет о кредитных операциях, участвующих в связанных с крупномасштабным финансированием транзакциях, то вопрос, от которого зависит процент, — это почти исключительно объем оборота; скоростью же оборота можно пренебречь.

Рассматриваемое использование кредита в стратегических целях не сводится исключительно к бизнесу, связанному с образованием или ликвидацией промышленных объединений. Обычно такой бизнес связан со спекуляциями на фондовой и товарной биржах, последствия которых пронизывают многообразные операции деловых кругов; но использование кредита с целью обслуживания биржевых спекуляций редко достигает тех масшта-

¹ См. напр.: *Emery*. *Speculation on the Stock and Produce Exchanges of the United States*. Ch. IV; *Hadley*. *Economics*. Ch. IV.

бов, которые в состоянии обеспечить кампанию по созданию промышленных объединений. Применяемая при таких транзакциях форма предоставления кредита на неопределенный срок также претерпевает изменения. Старой и более привычной формой является ссуда до востребования наряду с биржевыми транзакциями, ради которых в значительной мере и используются такие ссуды. Здесь явным образом присутствует фактор времени, особенно в формальном аспекте; но срок кредита в какой-то мере неокончательный, как и доход, причитающийся кредитору от данной транзакции, несмотря на то, что этот доход по-прежнему рассчитывается соответственно переменной ставке процента в пересчете на единицу времени. Использование кредита в стратегических целях в операциях, связанных с крупными финансами частных предприятий, имеет много общего со ссудами до востребования. Действительно, к такого рода ссудам в установленной форме часто прибегают как к ценному дополнительному ресурсу, хотя более важные соглашения, заключаемые в ходе упомянутой выше кампании, далеко не всегда имеют вид ссуды до востребования. В основе соглашений между инициатором объединения и финансовым агентом обычно лежат менее конкретные условия, чем обеспечение, а погашение кредита занимает меньше времени, чем срок кредита. При финансировании мероприятий по созданию объединения банк, выступающий в роли финансового агента, берет на себя еще более неопределенные обязательства по кредиту, чем инициатор. Здесь причитающийся кредитору доход вычисляется, даже номинально, уже не исходя из расчета процента на единицу времени, а скорее в форме добавочного дивиденда, основанного главным образом на объеме оборота с учетом изменения прочих обстоятельств.

Соответственно бессрочному по сути характеру причитающихся финансовому агенту доходов выручка инициатора транзакций данного типа также не является прибылью, получаемой из расчета "процент на единицу времени", скорее, она выступает дивидендом, который тут же приобретает форму акции при капитализации вновь организованного концерна. Значительная доля приращения капитала, поступающая в распоряжение инициатора, мало чем отличается от увеличения задолженности новой корпорации (например, в форме привилегированных акций); остальной части (скажем, обыкновенным акциям) также присущи определенные характеристики кредитных инструментов. Следует

отметить, что издержки, сопряженные с реорганизацией, в том числе премиальные инициатора и финансового агента, в обычной практике добавляются к капитализации, говоря о данной категории трансакций словами, заимствованными из старомодной деловой терминологии, — процентом, причитающимся кредитору за предоставление кредита и включаемым в капитал должника без лишних слов и колебаний¹.

Отчасти неопределенной остается линия раздела между кредитом и капиталом, или между долгом и собственностью, интерпретируемая в терминах стоимостей, которые служат объектом манипулирования во всех стратегических операциях объединения. Действительно, такие старомодные понятия, как "долг" и "собственность" или "денежные обязательства" и "активы", не вполне применимы к данному случаю, разумеется, за исключением отличительных признаков технического и юридического характера. Устаревшие законы и правовая презумпция, как и новомодные нравы и обычаи, раскалывают корпорацию в этом и в некоторых других аспектах современного бизнеса.

Когда крупная операция по реорганизации промышленного концерна завершается, ценности, остающиеся в распоряжении бывших владельцев концернов, слившихся в новое объединение, по своей природе лишь частично и в неопределенной степени являются материальными благами. В значительной части это долговые обязательства, а то, что в остатке, носит сомнительный характер. В результате большая доля разрешенного к выпуску объединенного акционерного капитала состоит из капитализированных неосязаемых активов слившихся предприятий². Эти неосязаемые активы представляют собой главным образом капитализацию преимуществ, которыми в разной степени обладали до объединения конкурировавшие друг с другом концерны и по большей части имевших значение исключительно в контексте такой конкуренции. В основном они не дают никакого общего производственного эффекта. Различия в преимуществах конкурирующих между собой деловых предприятий исчезают

1 Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 960—983_б (показания У.Г. Мупа), 949 (W.E. Reis), 1032 (Gates); Vol. IX. P. 491 (T.L. Greene); Vol. XIII P. viii (с соответствующими показаниями). См. также гл. 6.

2 Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 1054— 1055 (показания Додда), 1057, 1058 — 1059, 1021 — 1022 (Gates); Vol. XIII. P. ix.

при слиянии последних, поскольку они перестают конкурировать с другими участниками торгов, предлагающих свою цену на предприятия одинаковой категории. К этому общему нефункциональному, неосязаемому капиталу объединенных предприятий (совокупность которого по самой природе вещей является фиктивной) добавляется нечто вроде приращения неосязаемых активов, принадлежащих новой корпорации как таковой¹, и тогда вся корпорация в грубом приближении представлена выпускаемыми обыкновенными акциями. Как правило, разрешенный к выпуску акционерный капитал слившихся концернов (в значительной части основанный на капитализированных неосязаемых активах) после оценки состоит из одинаковых долей предприятий-участников в результате увеличения разрешенных к выпуску акций всех концернов. Такого рода агрегат покрывается обыкновенными и привилегированными акциями, причем главным образом привилегированными, образующими категорию долговых обязательств, выпускаемых под видом акционерного капитала. Как обыкновенные, так и привилегированные акции поступают в распоряжение собственников слившихся предприятий, а также, как указывалось выше, инициатора объединения и финансового агента. В случае выпуска облигаций последние также поступают в распоряжение прежних владельцев в той мере, в какой они не заменяют невыполненных обязательств слившихся концернов.

В терминологии современного просвещенного бизнеса "капитал" означает "предполагаемые капитализированные потенциальные доходы", причем такого рода капитализация включает право пользования чужим имуществом и доходом от него за счет какого-либо предоставления кредита, подкрепленного промышленным материально-техническим оснащением концерна и его неосязаемым капиталом². В результате эффективность капитализации (проявляющаяся в рыночной котировке), в противоположность разрешенному к выпуску акционерному капиталу отраженному в номинальной стоимости всех видов акций), подвержена колебаниям, обусловленным колебаниями предполагае-

1 Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 1170 (показания Дос Пассоса); Vol. XIII. P.48 (C.R. Flint). Показания того же рода повторяются в других разделах. См. Выше, с. 96 (примеч. 1).

2 См. ниже, гл. 6.

мой платежеспособности и потенциальных доходов предприятия, а также сомнениями в добросовестности его руководства.

Когда современный промышленный магнат реорганизует и объединяет целый ряд промышленных предприятий и тем самым придает им своего рода коллективную форму, которая начинает именоваться современной корпорацией, завершение такой операции представляет собой — в синхронизированном виде и в рамках пренебрежимо малого промежутка времени — сложный процесс кумулятивного приращения капитала предприятия посредством использования кредита, который в иной ситуации мог бы постепенно вовлекаться в процесс деловой конкуренции. В то же время осуществляется перераспределение прав на занятую в промышленности собственность, аналогично тому, что при другом положении дел происходит в период ликвидации предприятия. Результат, конечно, нельзя признать совершенно одинаковым, но в некоторых аспектах эквивалентность двух методов расширения капитала предприятия и перераспределения собственности действительно имеет место. Стоит отметить как сходство, так и различия этих двух процессов, коль скоро они имеют отношение к кредиту. В определенном смысле инициатор промышленных объединений выступает в роли неполноценной замены экономического кризиса.

Когда, как отмечалось выше (с. 77—81, 84—88), кредит используется в духе старомодной конкуренции с целью поддержки деловой активности соперничающих друг с другом предприятий, расширение капитала предприятия посредством кредитных операций занимает некоторый достаточно продолжительный период, как правило перекрывающий временной интервал, который считается периодом спекулятивного роста или "возрастающего процветания". Тем самым кредиторы, как правило, получают долю промышленного имущества только в период ликвидации предприятия, сопровождающейся обесцениванием имущества. При бессрочных кредитных транзакциях, связанных с современными реорганизациями промышленных предприятий, притязания кредиторов вступают в силу независимо от дат, отмечающих начало и конец периода ликвидации предприятий, или от указанного обесценивания.

Весь процесс предоставления кредита, наращивания капитала предприятия и распределения суммы, вырученной в результате выпуска ценных бумаг, сводится к элементарной форме.

Предоставление кредита осуществляется в двух основных разновидностях:

а) "финансирование", предпринимаемое банком совместно с инициатором объединения;

б) выпуск облигаций акционерных компаний.

Добавочные дивиденды банка и инициатора объединения, как и ссуды, обеспеченные активами компании, полностью включаются и рекапитализацию наряду с наращиванием неосязаемого капитала и любыми другими сопутствующими статьями расходов или предполагаемых доходов. В результате общей капитализации активы и денежные обязательства распределяются между несколькими сторонами, участвующими в данной транзакции. Исходом такого рода операций, судя по приведенной выше аргументации, является распределение прав собственности на рекапитализированное промышленное оснащение, наряду с каким-либо другим видом собственности, между прежними владельцами, инициатором объединения и банком, финансировавшим данную операцию. В связи с распределением облигаций акционерного общества прежние владельцы вместе с другими названными сторонами выступают в роли кредиторов новой корпорации и ее собственников; обычно они получают за счет таких транзакций большие пакеты привилегированных акций или подобных им обязательств, будучи одновременно держателями обыкновенных акций. Разумеется, держатели привилегированных акций быстро избавляются от них, продавая группам, не связанным с их предприятием. При этом физическое оснащение производства практически остается прежним; капитал предприятия возрастает настолько, чтобы включить в свой состав такую долю неосязаемых активов объединившихся акционерных фирм, которая не была ранее капитализирована или передана в обеспечение, наряду с неосязаемым капиталом, приписанным новой корпорации, и с такими облигации, плавающий курс которых будет адекватен указанным выше материальным ценностям.

Разумеется, о степени эффективности капитализации сигнализирует рыночная котировка выпускаемых ценных бумаг, а не номинальная стоимость. Стоимость капитала корпорации, оцениваемая таким путем, необязательно претерпевает постоянное обесценивание; ничего подобного не произойдет, если монопольных преимуществ в форме неосязаемого капитала новой корпорации достаточно для того, чтобы уровень ее потенциал-

ных доходов оставался неизменным, если об этом уровне судить по процентному отношению дохода к капитальным затратам, на котором базируется капитализация.

Таким образом, выясняется, что, как это демонстрируют финансы акционерных компаний, в функционировании современного предприятия капитал и предоставляемый кредит не всегда можно реально отличить друг от друга, как нет никаких убедительных причин, по которым между ними следует проводить грань. "Капитал" означает "предполагаемый капитализированный потенциальный доход", выраженный в единицах ценности, и такая капитализация учитывает весь предполагаемый объем предоставленного кредита. Капитал современной корпорации представляет собой величину, колеблющуюся изо дня в день; а при котировке облигаций, выпущенных на его основе, объем предоставленного кредита также ежедневно колеблется вместе с рыночным курсом. Выраженная в денежных единицах точная величина богатства, инвестированного деловыми кругами, как и совокупная задолженность этих кругов, ежечасно зависит от котировок на фондовой бирже; редко бывает так, что он остается примерно одним и тем же в течение недели. Таким образом, и капитал, и кредит непрерывно варьируют и в узких пределах перемещаются от одного местоположения к другому. Между колеблющейся величиной капитала предприятия (речь идет о "капитале" в том смысле, в котором этот термин употребляется в деловой практике), с одной стороны, и физическим объемом материально-технического оснащения промышленности — с другой, разумеется, не существует однозначной прочной связи; колебания величины капитала предприятия не отражают колебаний объема или эффективности промышленного оборудования (а если и отражают, то лишь в весьма слабой и неопределенной форме). Соответственно и по той же причине текущая величина совокупного кредита и ее колебания имеют в лучшем случае отдаленное, косвенное и неустойчивое отношение к совокупности материальных ценностей и к физическим изменениям, которым эти ценности подвержены. Все эти соображения особенно убедительны там, где управление промышленностью и бизнесом осуществляется современными методами и в тесном контакте с рынком.

ГЛАВА 6

СОВРЕМЕННЫЙ ДЕЛОВОЙ КАПИТАЛ

Сказанное по поводу использования ссудного кредита во многом предвосхищает тему, связанную с особенностями капитала современного делового предприятия. Так и должно быть, ибо именно обширное использование кредита при управлении капиталом создает наиболее поразительный контраст нашего времени с соответствующими характеристиками более ранней фазы развития бизнеса. Следуя терминологии, предложенной немецкими авторами, существующую схему экономической жизни можно охарактеризовать как "кредитную экономику" в противовес "денежной экономике", характерной для более раннего периода современного экономического развития. В нынешних условиях более полноценного развития кредитной экономики природа капитала предприятия и его связей с производственным процессом в известной мере отличается от положения дел, которое имело место до того, как полностью свободное использование кредита стало занимать главное место в сфере бизнеса; еще более далеко современные реалии расходятся с теоретическими представлениями старого поколения экономистов.

Для них было привычным интерпретировать понятие "капитал" как совокупность материальных средств, необходимых для развития промышленности: промышленное оборудование, сырье и средства существования работников. Такое представление восходит к положению дел в сфере бизнеса и промышленности во времена Адама Смита и даже к еще более ранним эпохам, когда присущие им образ жизни и схема мышления служили материалом и концептуальной основой его теоретических рассуждений. В дальнейшем подобное представление стало общей позицией как самого Адама Смита, так и поколения, сре-

ди которого он распространял свои воззрения. Иными словами, основой разработанных Смитом теоретических формулировок, трактующих понятие капитала делового предприятия и его связи с промышленностью, служило такое положение дел, которое преобладало в эпоху "денежной экономики", прежде чем кредит и методы, характерные для современной корпорации, стали играть первостепенную роль в экономической деятельности. Эти формулировки были призваны всесторонне осветить соответствующие вопросы с точки зрения материального благополучия общества в целом, т.е. в ракурсе, выдвинутом философией утилитаризма. В данной системе социальной философии благосостояние общества воспринимается как наиболее значимая цель, являющаяся центром тяготения естественного порядка вещей с присущей ему всеобъемлющей гармонией. Рассуждения, характерные для ранней фазы развития бизнеса, ориентированы на то, чтобы отразить влияние этого развития на богатство народов, которое должно вписаться в общий порядок вещей, "естественно настроенный" на обеспечение благосостояния всего человечества.

Теория капитала делового предприятия или что-то в этом духе, просматривающееся в доктринах того времени, разрабатывалась на основе взглядов и теоретических задач, характерных для присущей XVIII в. теоретической схемы естественной свободы, естественных прав человека и естественного закона; и выведенные теоремы о роли капитала и капиталиста по сути носят характер законов природы в том смысле, в каком эти законы понимались в период, когда эти теоремы впервые были сформулированы. Нет надобности перечислять все, что данные теоремы утверждают по поводу природы и нормальной функции капитала и капиталиста; их содержание достаточно хорошо известно всем читателям — и ученым, и простым смертным. Кроме того, их ценность для экономической теории не так уж высока, и привязка понятия капитала к целям, ради которых оно первоначально использовалось, настолько очевидна, что на этой точке зрения нет нужды задерживать наше исследование. Современное руководство деловым предприятием не придерживается таких взглядов, и для бизнесмена нашего времени понятие капитала не несет в себе подобного смысла, поскольку обстоятельств обуславливающие курс нынешнего предпринимательства, не считаются дарованными благожелательной природой, а руково-

дящие цели современного бизнеса не предусматривают общее благосостояние, которое в конечном счете являлось главным моментом социальной философии Адама Смита.

В контексте бизнеса капитал означает фонд денежных ценностей; а поскольку кредитная экономика и финансы корпораций стали в промышленном бизнесе преобладающими факторами, такой "денежный" фонд в своей совокупности имеет лишь отдаленную и подверженную колебаниям связь с промышленным оборудованием и другими предметами материально-технического обеспечения, которые можно отнести к устаревшему понятию промышленного капитала¹.

Понятие "капитал" интерпретировалось как капитализированная совокупная стоимость промышленного оборудования к т.п. — сто лет назад такого рода воззрение имело большое значение для экономической теории; но с тех пор как финансы частной корпорации стали решающим фактором управления деловым предприятием, такое представление стало бесполезным для теоретического анализа конкретных фактов. Чтобы избежать утомительных рассуждений, целесообразно, по-видимому, сделать допущение, что при прежнем управлении товарищес-

1 Различие между деловым предприятием и "промышленным капиталом", или, иначе говоря, "капитальными благами", было продемонстрировано в работе: *Knies. Geld und Credit. Vol. I. Ch. II. P. 40—60*. Подобного рода различия в том или ином аспекте можно найти у Родбертуса ("частный капитал" и "национальный капитал"), у Бём-Баверка ("нажитый капитал" и "производительный капитал", или "частный капитал" и "общественный капитал"), у Кларка ("капитал" и "капитальные блага"). Аналогичные разграничения проводятся многими авторами с целью выхода из затруднительного положения, связанного с неадекватностью общепринятого определения данного термина. Качество подобных разграничений не имеет отношения к нашему исследованию, поскольку цели, ради которых они проводятся, отличны от задач нашего анализа. Что касается разграничения, проведенного выше, то его следует рассматривать отнюдь не как попытку пересмотра терминологии экономической теории, а всего лишь как инструмент, используемый при исследовании текущих задач. Речь идет о представлении (более или менее корректном), которое бизнесмены по привычке вкладывают в термин "капитал". Мистер Феттер недавно выступил в поддержку сведения понятия "капитал" к чисто техническому термину, практически идентичному тому, что в данной работе именуется "капитал предприятия". Однако понятие капитала, предлагаемое мистером Феттером, вероятно, не может включать неосознанные активы. Практическое разграничение четко просматривается в показаниях разных свидетелей, которые они давали Промышленной комиссии, а также в специальном докладе, посвященном "ценным бумагам" (Report. Vol. XIII).

вами и единоличном руководстве предприятием основой расчета величины капитала служила стоимость физического имущества, находящаяся в собственности любого предприятия; и поскольку методы ведения дел, присущие товариществу и частным фирмам, сохраняются до сих пор, такого рода способ капитализации может по-прежнему иметь силу, особенно в юридическом аспекте. Но по мере того как методы и концепции, связанные с ведением бизнеса, развивались в форме современной корпорации или компании с ограниченной ответственностью, основа капитализации постепенно видоизменялась, пока, наконец, уже в наше время вместо стоимости физического оборудования, находящегося в собственности предприятия, не обрела форму потенциального дохода корпорации как функционирующего комплекса¹.

Капитал корпорации, разумеется, номинально является величиной, зафиксированной в прошлом посредством законодательного акта, подтверждающего согласие государственного органа на создание корпорации, и выраженной суммой выпущенных акций в соответствии с условиями данного акта или других актов, предоставляющих право на выпуск акций. Но такая капитализация де-юре является всего лишь номинальной, и если и бывают ситуации, когда фактический капитал компании соответствует номинальному, то они весьма редки. Так может быть только в случае паритетной рыночной котировки всех ценных бумаг, образующих капитал компании. Определяющим фактором капитализации любой современной компании, с точки зрения текущих целей бизнеса, в отличие от формальных требований, содержащихся в уставе, является биржевая котировка ценных бумаг компании или какая-либо иная такого же рода, но менее явная рыночная оценка в случае, если капитал компании не котируется на бирже. Реальная капитализация предприятия, в отличие от номинальной, не фиксируется прочно и однозначно предшествующим актом приобретения статуса акционерного общества и выпуском акций. Капитализация осуществляется посредством периодической, лишь на некоторое время, оценки

1 Такое положение дел в завуалированной форме отражено в хорошо известном тезисе, по-разному сформулированном многими авторами, суть которого в том, что стоимость оборудования, на основе которой теоретически должна осуществляться капитализация, является издержками воспроизводства всех ценных объектов, будь то осязаемых или неосязаемых.

осязаемой и неосязаемой собственности компании на основе извлекаемого из нее потенциального дохода¹.

При капитализации потенциального дохода ее ядром является оценка так называемого неосязаемого капитала предприятия (*good-will*), проиллюстрированная в предыдущей главе². В известной мере *good-will* — понятие растяжимое*, и в последнее время оно приобрело более широкий смысл, чем прежде. Смысл этого термина фактически постепенно расширялся в соответствии с методами ведения современного бизнеса. Этот термин может означать совершенно разные вещи, но между ними немало общего, например, он означает “нематериальное богатство” или “неосязаемые активы”; заметим в скобках, что помимо всего прочего такие активы дают выгоду только своим собственникам, но никак не обществу. В широком смысле *good-will* может означать укоренившиеся традиционные связи, репутацию, связанную с честными сделками, франшизы и привилегии, торговые марки, фабричное клеймо, патентные и авторские права, исключитель-

1 “Ничто не является более иллюзорным и обманчивым, чем представление о том, что, если акционерный капитал корпорации с самого начала оплачивался исключительно деньгами, он тем самым получает большее обеспечение, чем в случае выпуска акций на собственность, которую нельзя обменять из расчета один цент на доллар. Вопрос в том, какие активы приобрела корпорация при конкретной трансакции, и в этом можно убедиться только в ходе текущего исследования” (Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 976 (показания Ф.Л. Стетсона). См.: *Meade. Trust Finance. Ch. XVI, XVIII.*

2 На практике потенциальный доход признается эффективной основой капитализации корпораций, особенно тех, чьи ценные бумаги котируются на бирже. Именно на фондовой бирже осуществляется эффективная капитализация. Но закон такую основу капитализации не признает; да и бизнесмены обычно не готовы усвоить ее в установленной форме, хотя на самом деле они постоянно к ней обращаются при операциях, связанных с инвестированием и предоставлением кредита. См.: Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 6, 17, 21 (показания Ф.Б. Тюрбера), 967 (показания Ф.Л. Стетсона), 585—587 (показания Роджерса), 110—111, 124 (показания Хавермейера), 1021—1032 (показания Дж.У. Гэйтса), 1054—1055 (показания S. Dodda); Vol. XIII. P. 287—288 (показания Г. Берна), 388 (показания Дж. Морриса), 107—108 (показания Э.Р. Чапмена). В иллюстративных целях см.: *Quarterly Journal of Economics. 1903. February. P. 344—345 (“The Holyoke Water Case”).*

* Этот термин имеет много значений: денежная оценка неосязаемого капитала, неосязаемые активы, неосязаемый основной капитал, разность между ценой предприятия и ценой его реального основного капитала и т.п., а также доброжелательность, благорасположение клиентуры. Мы будем употреблять его преимущественно в значении “неосязаемые активы”. — *Примеч. пер.*

ное использование защищенных законом и коммерческой тайной специфических производственных процессов, исключительное использование конкретных источников сырья. Все перечисленное дает разные преимущества своим собственникам, но не приносит общей выгоды обществу¹. Оно является богатством заинтересованных индивидов, дифференциальным богатством, но не составляет даже части богатства народов².

Капитализация неосязаемых активов дает наибольшие преимущества промышленным корпорациям, в числе которых железнодорожные компании, сталелитейные концерны, рудники и т.д., как и сама форма капитала, которая на специфическом языке фондового рынка именуется *industrials*, т.е. акциями промышленных предприятий. Безусловно, корпорация — это не просто разновидность делового предприятия, но, кроме того, еще и характерная форма организации бизнеса, призванной в наше время осуществлять руководство промышленностью, и поэтому особенности современной трактовки понятия капитала наиболее наглядно видны именно в современных корпорациях. Многие из них выросли из ранее существовавших товариществ и фирм, и до сих пор именно последние часто служат основой зарождения корпораций, время от времени выдвигающихся на передний план. В подобном варианте превращения товарищества или фирмы в корпорацию общим правилом является наследование новой корпорацией, в той или иной форме или под тем или иным именем, совокупности неосязаемых активов, прежде принадлежавших товариществу, на смену которому приходит эта корпорация. И наоборот, когда процветающее товарищество или подобная ему частная фирма приобретает надежный фундамент в виде *good-will* в любом из перечисленных выше значений этого термина, predeterminedная потребностями современного бизнеса участь такого товарищества или частной фирмы — превращение

-
- 1 Выгоды, которые извлекают собственники неосязаемых активов, в последнее время обсуждались экономистами под такими заголовками, как «рента» или «сверхприбыли». Хочется верить, что эти дискуссии имеют большое теоретическое значение. Однако в деловой практике данные объекты трактуются как капитал, который должен служить оправданием включения их в наш анализ состава капитала делового предприятия.
 - 2 Сравните различия, проводимые Бём-Баверком и Кларком между «частным» и «общественным капиталом», а также между «капиталом» и «капитальными благами».

их в корпорацию путем обретения корпоративной формы либо объединения с другими фирмами в более крупную целостность корпоративного типа. Разумеется, здесь не существует никаких жестких однозначных правил. С одной стороны, частная фирма может в известной мере применять испытанные методы управления финансами корпорации, не прибегая к формальному обращению предприятия в корпоративную форму, а с другой — объединенная компания может продолжать заниматься своим бизнесом в том же стиле, что и обычное частное предприятие. Но очевидно, что обретение корпоративной формы связано с более современным методом капитализации и беспрепятственного использования кредита. Как правило, выгодами, которые дает корпоративная форма в данных аспектах, не пренебрегают. Более архаичные формы организации и руководства деловыми предприятиями, не использующие специфические методы управления финансами корпорации, преобладают главным образом в тех «отсталых» отраслях производства, где нелегко достичь монополии или других специфических преимуществ неосязаемого характера; речь идет, например, о сельскохозяйственной деятельности, рыболовстве, местной торговле и второстепенных видах механизированных работ. В таких отраслях создание крупной организации (корпорация) нецелесообразно, и в то же время специфические преимущества в виде того или иного варианта *goodwill* относительно ничтожны и сомнительны. Там же, где имеют место значительные специфические преимущества такого рода, с большой вероятностью возникает корпоративная форма организации.

Также часто встречаются случаи, когда корпорация с самого начала возникает в зрелой форме, а не образуется на основе ранее существовавшей частной фирмы. Там, где это происходит, как правило, зарождение корпорации связано с определенной совокупностью нематериальных благ, на основе которой строятся капитализация. Это может быть франшиза в варианте железнодорожной, телеграфной, телефонной, трамвайной, водопроводной компании или компании, поставляющей природный газ; это может быть контроль над специфическими источниками сырья, как в случае нефтегазовой, соляной, угольной, железорудной компании или компании по производству пиломатериалов; это может быть специфический производственный процесс, защищенный патентом или коммерческой тайной; или это могут

быть сразу несколько из перечисленных вариантов вместе. Когда корпорация начинает функционировать, не имея в своем распоряжении характерных неосязаемых преимуществ, усилия ее дирекции с самого начала направлены на разработку основы *good-will* : торговые марки, постоянная клиентура и торговые связи, обеспечивающие корпорации нечто вроде монопольного положения местного или широкого масштаба¹. Если руководство корпорации не добьется успеха в деле обеспечения устойчивого положения на такой "неосязаемой" почве, шансы на успех в конкуренции с другими корпорациями весьма сомнительны, статус данной корпорации непрочен, а ее управляющие не осуществляют то, ради чего они ее создавали, поскольку именно неосязаемые активы образуют прочный фундамент промышленной корпорации.

Преобладающий тип современной промышленной корпорации — это концерн достаточно большого размера, чтобы стать чем-то большим, нежели просто предприятием местного значения, и ее торговые связи выходят далеко за рамки личных контактов руководства. Собственность корпорации и ее долги, по крайней мере частично, также находятся в общем владении лиц, не имеющих непосредственных личных связей с правлением корпорации. В современной корпорации типичная структура капитала выглядит следующим образом: обыкновенные акции покрывают в грубом приближении невещественную собственность предприятия, за исключением ситуации, когда эта собственность представляет большую ценность, а ее размер непропорционально велик; в случае относительно небольшой корпорации местного значения обыкновенные акции чаще всего покрывают больше, чем стоимость невещественной собственности, и образуют нечто вроде фонда основных производственных средств; в случае крупных предприятий, похоже, верно обратное, так что невещественная собственность, т.е. неосязаемые активы, призвана служить основой как обыкновенных акций, так и в известной мере других видов ценных бумаг. В типичной ситуации обыкновенные акции представляют неосязаемые активы и вменяются престижным торговым маркам, патентам, производственным процессам, франшизам и т.п. Объекты вещественной собственности, осязаемые активы, покрываются при-

1 См. выше, гл. 3

вилегированными акциями или облигациями акционерной компании. Различные виды облигаций представляют физическое оборудование и оборотный капитал (последний приблизительно соответствует таким экономическим категориям, как сырье, фонд заработной платы и т.п.). Из этих долговых обязательств привилегированные акции являются наиболее характерной особенностью современного развития. Де-юре они считаются составным элементом капитала концерна, и их основная сумма не подлежит возмещению; в таком формально-правовом аспекте они не являются свидетельством долга или кредитным инструментом¹. Но эти ценные бумаги играют незначительную роль в ориентирах деловой стратегии предприятия². На практике администрация предприятия опирается главным образом на владение обыкновенными акциями. Отчасти это обусловлено тем обстоятельством, что привилегированные акции имеют фиксированную норму дивиденда и поэтому их приобретают разрозненные покупатели в качестве инвестиционных ценных бумаг в гораздо большем объеме по сравнению с обыкновенными акциями. В таком практическом аспекте привилегированная акция равнозначна долговому обязательству. Ее практический характер как долгового обязательства проявляется в фиксированной норме дивиденда, а там, где она "кумулятивна", такая черта — это еще один шаг, свидетельствующий о ее подобию обычному классу долговых обязательств. На самом деле с точки зрения практических последствий привилегированная акция в некоторых отношениях является более определенным кредитным инструментом, чем обычная закладная, ибо отделяет контроль от имущества, которое она представляет более эффективно, чем обыкновенная облигация или ссуда под закладную, поскольку практически привилегированная акция может быть долгом, который по своим особым условиям не может быть взыскан, так что в соответствии с этими условиями она может передавать предоставление кредита от держателя корпорации эмитенту бессрочно. По сути речь идет о передаче им дискреционного контроля над материальным имуществом, которое

1 В бухгалтерские книги корпорации, они, разумеется, так же как и обыкновенные акции, заносятся в пассив баланса, но это всего лишь техническое средство бухгалтерского учета, не затрагивающее существа вопроса.

2 См. показания, которые давали Промышленной комиссии разные свидетели (Vol. I, IX, XIII) по поводу "капитализации".

привилегированная акция, как считается, предоставляет в руки держателей обыкновенных акций концерна. Дискреционное управление капиталом корпорации при такой схеме столь же эффективно, как и использование кредитных инструментов, инвестированных в обыкновенные акции, призванные представлять неосязаемые активы корпорации. Право распоряжаться всем капиталом по собственному усмотрению заложено в ценных бумагах, представляющих неосязаемые активы. В этом смысле, повторяем, ядром капитализации современной корпорации являются не вещественные блага, покрываемые обыкновенными акциями¹.

Тем самым данный способ капитализации порождает окончательное разграничение между управлением средствами производства и правом собственности на них. Грубо говоря, в условиях корпоративной организации собственники объектов, задействованных в производстве, лишены права голоса в делах, связанных с их использованием, а там, где привилегированные акции образуют значимую составляющую капитала, такого рода отчуждение собственников от управления может оказаться в значительной мере необратимым. На практике привилегированные акции служат средством передачи ими собственности в бессрочное распоряжение на основе доверия держателям обыкно-

1 В качестве одной из многих иллюстраций можно привести компанию по изготовлению резиновой продукции как типичный пример корпорации, организация которой при всем ее консерватизме отвечает современному стилю, способствующему постоянному успеху и сохранению устойчивой стоимости компании. Стоимость официально разрешенного выпуска акций данной компании складывается из 25 млн долл. привилегированных акций с доходностью 7%, и обыкновенных акций на 25 млн долл. Стоимость фактического объема выпуска акций составила примерно 8 млн долл. привилегированных и 17 млн долл. обыкновенных акций, причем предполагалось, что привилегированные акции покрывают ценность осязаемых активов. Другое объединение, организованное тем же учредителем мистером Р. Флинтом, а именно Американская компания по производству жевательной резинки, в общем виде служит иллюстрацией такой же характерной особенности. Привилегированные акции этой компании (стоимость которых равна 3 млн долл.) "при округлении в три раза превышают объем осязаемых активов", тогда как обыкновенные акции (стоимость которых равна 6 млн долл.) не представляют никаких осязаемых активов. Один из свидетелей утверждает, что эта корпорация в результате соответствующего развития событий "сформировалась на консервативной основе, исходя из того факта, что компания выплачивала 8% на свои обыкновенные акции", которые продавались по цене 80 долл. (Report of the Industrial Commission. Vol. XIII. P. 47, 50).

венных акций, и с определенными оговорками эти доверенные лица не несут перед доверителями ответственности за управление данной собственностью. Связь собственников с принадлежащим им имуществом в данном аспекте является весьма ограниченной. Следует добавить, что применительно к основным целям бизнеса положение капитала, покрываемого другими формами долговых обязательств, во многом такое же, как и капитала покрываемого привилегированными акциями¹.

1 Нам могут возразить, что такое отождествление обыкновенных акций с неосязаемыми активами правомерно лишь в теории, в том смысле что подобные воззрения характерны для бизнесменов, чья деятельность связана с такими материями; на самом же деле никакого различия такого рода между обыкновенными и привилегированными акциями не существует или на практике оно не может сохраняться после того, как акционерный капитал пробьет себе дорогу на биржу. Иными словами, могло бы показаться, что, когда акционерный капитал прошел стадию организации и оказался в распоряжении акционеров каждая акция не представляет собой ничего иного, кроме нераспределенного процентного дохода при общей капитализации предприятия так что конкретные материальные ценности, представленные данной акцией или данной формой ценных бумаг, уже невозможно идентифицировать. На поверхностном уровне именно таково положение дел однако есть факты, говорящие в пользу изложенной выше позиции. Так, хорошо известно что к скоро возникает ситуация, оказывающая непосредственное воздействие на ценность неосязаемых активов корпорации, это в первую очередь и наиболее радикально затрагивает именно котировку обыкновенных акций. Если неосязаемые активы предприятия быстро приносят значительный доход, например посредством маневров, обеспечивающих ему монопольное положение или благодаря изменениям на товарном рынке, резко повышающим спрос на продукцию предприятия, и т.п., именно котировка обыкновенных акций служит мерой и фиксацией выгоды, причитающейся предприятию и таким же образом биржевые колебания курса обыкновенных акций служат инструментом, посредством которого осуществляются биржевые спекуляции затрагивающие неосязаемые активы. В то же время данное правило не соблюдается достаточно твердо и мгновенно, как это можно наблюдать в случае ликвидации, когда капитал предприятия может уменьшиться до таких размеров что вся его совокупность, в том числе и неосязаемые активы, всего лишь будет удовлетворять претензии предъявителей долговых обязательств. И все же на практике теоретические предубеждения бизнесменов, полагающих, что обыкновенные акции в каком-то доступном их пониманию смысле служат покрытием неосязаемых активов, вообще говоря, подкрепляются повседневным опытом. Можно проследить любопытную параллель между текущими устремлениями деловых кругов осуществлять организацию и управление производственным оборудованием на основе невещественных активов и характерными для Средневековья затруднениями в деловой сфере и фикциями, связанными со ссудами под процент. В обоих случаях деловым кругам приходилось сталкиваться с неиспытанными ранее затруднениями наряду с широко распространенными традицион-

Ценные бумаги разного характера, которые представляют капитал корпорации, котируются на бирже и подвержены колебаниям рыночной конъюнктуры; и бывает так, что реальная общая величина капитала корпорации колеблется вместе с общим настроем рынка в связи с маневрами бизнесменов, которым делегировано руководство компаниями, а также в связи со случайными сезонными колебаниями и видами на мир или войну. Соответственно размер капитала конкретного предприятия или деловых кругов как единого целого изменяется в значительной мере независимо от технологических условий в промышленности, как это уже отмечалось выше при рассмотрении ссудного кредита¹. Рыночные колебания объема капитала обусловлены колебаниями доверия со стороны инвесторов, их веры в ожидаемую стратегию или тактику бизнесменов, управляющих предприятиями, сезонных прогнозов, тактики политических союзов, а также неясных, во многом инстинктивных сдвигов в настрое-

- ными предрассудками, препятствующими применению средств, с помощью которых можно преодолеть эти трудности. В эпоху Средневековья считалось, что прибыли, извлекаемые из использования благ производственного назначения, должны поступать тем, кто управляет этими благами (см.: *Ashley*. *Economic History*. Vol. I. Ch. III; Vol. II. Ch. VI; *Endemann*. *Die nationalökonomische Grundsätze der kanonistischen Lehre*). Современная же предпосылка состоит в том, что доход от управления оборудованием должен поступать собственникам оборудования. Современное положение дел таково, что управление оборудованием должно осуществляться лицами, отличными от собственников оборудования, а прибыли должны в значительной мере поступать тем, кто осуществляет финансовое управление предприятием. Средством достижения такого результата служит фикция неосязаемых активов и обезличенное безвозвратное предоставление кредита, покрываемого привилегированными акциями. В результате происходит отделение прав собственности от управления. Таков неизбежный исход полномасштабного последовательного функционирования "кредитной экономики". Управление физическим промышленным оборудованием переходит в распоряжение тех, кто владеет нематериальными ценностями, т.е. тех, кто вправе претендовать на управление оборудованием. Следует отказаться от современного предрассудка, настойчиво требующего, чтобы управление оборудованием осуществлялось его собственниками на основе воображаемого представления о том, что подобные притязания имеют какое-то значение для производства, и тем самым они должны быть капитализированы на основе дифференциальных преимуществ, которые причитаются предъявителям притязаний.

1 См. также работу Meade (*Quarterly Journal of Economics*. 1902. February. P. 217 et seq.), где рассматривается механизм колебаний величины "неосязаемых активов" или даже их исчезновения в том случае, когда предприятие вливается в крупное объединение, а также W.F. Willoughby "Integration of Industry in the United States" (*Ibid.* November).

ниях и опасениях общества. Таким образом, в современных условиях величина капитала делового предприятия и ее постоянные Изменения во многом являются скорее следствием массовой психологии, чем объективной реальностью.

Но при таком неопределенном и непостоянном соотношении между капиталом делового предприятия и массой средств производства одну или две позиции можно считать в известной мере надежными. Поскольку кредитные инструменты, участвующие в современной капитализации, могут использоваться в качестве залога при последующем предоставлении кредита, как это уже отмечалось в главе, посвященной ссудному кредиту¹, находящийся в данный момент в распоряжении предприятия разрешенный к выпуску совокупный акционерный капитал обычно существенно превышает совокупную стоимость материального имущества предприятия²; последняя же, в свою очередь, выше, чем была бы при отсутствии кредитного финансирования, основу которого обеспечивает капитал корпорации³.

1 См. гл. 5, с. 87.

2 $cap' = cap + \frac{cap}{n} > cap$ где cap' — разрешенный к выпуску акционерный капитал плюс кредитный элемент $\frac{cap}{n}$.

3 $mat' = mat + \frac{1}{n} \left(\frac{cap}{n} \right) > mat$. где mat' — текущая стоимость физического оборудования, приращенная (сверх mat) конкурентным спросом на оборудование благодаря кредитному элементу $\frac{cap}{n}$. Одной из существенных вторичных выгод, которую следует отметить как вытекающую из этих современных средств бизнеса, является влияние финансов акционерной компании на нарицательное выражение совокупности материальных ценностей акционерного общества. Общество, обладающее соответствующим набором материальных ценностей, богаче капиталом, если значительная доля его промышленного оборудования капитализирована и управляется корпоративными методами абсолютно независимо от любого увеличения материальных благ, которые имеются в его распоряжении (см.: Manufactures // Twelfth Census of the United States. Pt. I. P. xcvi). Таким путем богатство может без особых затрат возрастать (в среднем в два раза) благодаря простому способу придания деловым предприятиям общества формы акционерных компаний. Чем масштабнее и шире финансирование корпораций, тем богаче при прочих равных условиях становится общество в смысле статистической оценки капитала. Среди этих прочих условий — материальное состояние общества.

Благодаря немецким авторам экономисты приобщились к таким терминам, как "кредитная экономика", "денежное хозяйство (*Geldwirtschaft*) и "натуральное хозяйство" (*Naturwirtschaft*), так что схему экономической жизни в Новейшее время можно охарактеризовать как "кредитную экономику". Характер более ранней схемы экономической жизни можно трактовать как "денежное хозяйство" в противовес натуральному хозяйству, т.е. обмен натурой, которое в ходе развития западноевропейской культуры предшествовало денежной экономике, характеризующейся повсеместным обращением к рынку как каналу сбыта продукции и источнику предложения товаров. Рынок товаров, вокруг которого были сосредоточены интересы бизнеса и промышленности на заре нашего времени, является главной чертой денежной экономики как отмечалось выше, к этой индустриальной системе адаптируются современные доктрины политической экономии.

Кредитная экономика, т.е. схема экономической жизни недавнего прошлого и настоящего времени, одержала верх над денежной экономикой, если судить по главным признакам их отличий. Разумеется, товарный рынок в абсолютном измерении по-прежнему остается столь же мощным экономическим фактором, как и прежде, но он уже больше не является господствующим сегментом бизнеса и торговли промышленными товарами, как и былые времена. В этом отношении первостепенную роль играет рынок долгосрочного ссудного капитала, который стал наиболее характерной чертой современной экономики и отождествляется с высоким уровнем "кредитной экономики" как таковой. В такой кредитной экономике стало привычным обращение к рынку как каналу, по которому поступают денежные накопления, и источнику предложения капитала¹.

При старом режиме торговля носила характер купли-продажи товаров; главной специфической чертой нового режима является торговля капиталом помимо торговли товарами. На рынке капитала, как и на товарном рынке, действуют профессиональные торговцы, а также покупатели и продавцы, время от времени прибегающие к рынку с целью пополнения и распродажи своих

1 Товары как предмет рыночной купли-продажи, будучи результатом производственного процесса, служат сугубо утилитарным целям; напротив, то, что является предметом купли-продажи на рынке ссудного капитала, — исход процесса оценки стоимости и тем самым приносит выгоду в смысле извлечения денежного дохода.

запасов, эти покупатели и продавцы удовлетворяют свои запросы посредством благ, которые предлагает им рынок. При любом варианте профессиональной торговой деятельности характер целей, которые преследуют вовлеченные в нее агенты, по сути одинаков. Стремления занятых торговым бизнесом лиц покупать ради того, чтобы продавать, и продавать ради того, чтобы покупать, направлены на извлечение денежного дохода посредством благоприятного для них расхождения между ценой, которую они платят, и той, которую они получают; но если говорить о тех, кто обращается к рынку с целью удовлетворения своих запросов, то цели здесь неодинаковы. Конечный покупатель благ приобретает их для потребления, тогда как конечный участник переговоров на рынке капитала покупает ради будущей прибыли; по сути, он покупает, чтобы продать с выгодой. Выгода, которую он ждет, должна появиться из доходов от капитала, по поводу которого он ведет переговоры. Его конечной целью в данной транзакции является превращение ценностей, по поводу которых он ведет переговоры, в большую величину денежных ценностей независимо от того, производственный процесс или что-либо подобное может вклиниться между начальной стадией и конечной целью его операций¹.

Тем самым ценность любого данного вида капитала реализует его потенциальный доход, или, на языке математики, ценность капитала является функцией его потенциального дохода²,

1 См.: Маркс К. Капитал. Кн. 1. Гл. IV.

2 Производительный капитал = текущей рыночной цене разрешенного к выпуску акционерного капитала = предполагаемому потенциальному доходу, помноженному на срок приобретения капитализированной собственности, при этом не учитываются случайные, непредсказуемые статьи дохода, которые в той или иной степени могли стать причиной убытков.

Обозначим разрешенный к выпуску акционерный капитал cap , производительный капитал — cap' , предполагаемый потенциальный доход — ea' , срок приобретения капитализированной собственности (год) — yr , годовую процентную ставку — ikt :

$$yr = \frac{1}{ikt}, \text{ тогда } cap > cap' = ea' * yr = \frac{ea'}{ikt} \text{ или } cap < cap' = ea' * yr = \frac{ea'}{ikt}$$

Данное уравнение, связывающее cap' и ea' , нарушается наличием в любом конкретном случае изменчивых факторов, которые невозможно включить в это уравнение, но оно сохраняет силу после того, как будут сделаны поправки, в соответствии с которыми

$$cap' = f\left(\frac{ea'}{ikt}\right).$$

а не его начальной стоимости или его механической эффективности. Лишь отдельно и через посредничество потенциального дохода эти последние факторы ощутимо влияют на ценность капитала. В свою очередь этот потенциальный доход от капитала зависит не столько от механической эффективности ценностей, являющихся предметами купли-продажи на рынке капитала, сколько от напряженности на товарном рынке. Обращаясь к выражению, уже применявшемуся в аналогичной связи, можно сказать, что потенциальная доходность капитала имеет отношение прежде всего к вопросу о его эффективности в смысле продаваемости и только во вторую очередь к эффективности в смысле его производительного использования. Но потенциальная доходность, создающая почву для оценки имеющего спрос капитала или для рыночной капитализации ценных бумаг продаваемых и покупаемых, — это не прошлая или текущая потенциальная доходность, а предполагаемая будущая потенциальная доходность; так что колебания на рынке капитала, т.е. изменчивость рыночной капитализации ценных бумаг, рационально меняют воображаемые будущие события. В отдельном случае прогноз может быть более или менее дальновидным, но всегда основой рыночной котировки ценных бумаг являются расчеты на будущее, а не оперирование данными, почерпнутыми из прошлого.

Весь капитал, представленный на рынке, подлежит нескончаемому процессу оценки и переоценки, т.е. капитализации и повторной капитализации на основе предполагаемого потенциального дохода, который является более или менее неосязаемым. Но наиболее иллюзорными и неосязаемыми элементами этого процесса, разумеется, являются те, которые представлены капитализированными неосязаемыми активами, поскольку последние с самого начала и до конца остаются неосязаемыми благами. Именно этот фактор, связанный с неосязаемыми элементами капитала, является причиной мгновенного сокращения потенциального дохода, и именно этим фактором обусловлены широкие и свободные колебания рыночной конъюнктуры. Колебания капитализированной стоимости пригодных для продажи неосязаемых активов наиболее масштабны и импульсивны, что наглядно демонстрирует котировка обыкновенных акций.

Таким образом, на рынке капитала товаром, являющимся предметом торговли, служит предполагаемый капитализирован-

ный потенциальный доход от собственности, покрываемой покупаемыми и продаваемыми ценными бумагами. Эта собственность частично осязаема, частично неосязаема, причем между ними двумя категориями редко можно провести четкое разграничение. Стандартизация, выраженная в денежных единицах, придает этим предметам купли-продажи соответствующую торговым критериям форму, при этом они дробятся на удобные в обращении акции, которые весьма существенно способствуют торговле. Потенциальный доход, на основе которого осуществляется рыночная капитализация и который выступает конечной целью торговли капиталом, является на самом деле лишь гипотетическим доходом. Отсюда следует, что такая гипотетическая потенциальная доходность с данного совокупного капитала в той форме, в какой он представляется внешним инвесторам, может существенно отличаться от фактической потенциальной доходности с капитала, размер которого известен менеджерам предприятия; и вполне возможно, что эти менеджеры заинтересованы в возникновении такого расхождения между гипотетической и фактической потенциальной доходностью¹. Когда, например, гипотетическая потенциальная доходность капитала, покрываемого серией ценных бумаг, что отражено их биржевой котировкой, существенно превышает то, что менеджеры считают реальной потенциальной доходностью, такое расхождение позволяет извлечь выгоду путем продажи еще не оплаченных ценных бумаг предприятия или еще не выкупленных ценных бумаг без покрытия; причем в обратной ситуации менеджеры предпочитают покупать ценные бумаги. Гипотетическая потенциальная доходность складывается как совокупный результат разнообразных предположений многих лиц по поводу перспективной выручки и т.п.; эти предположения могут быть разными у разных лиц, поскольку опираются на неполную, во многом сомнительную информацию об имеющихся на сегодняшний день источниках потенциального дохода и на еще менее совершенное знание будущего состояния товарного рынка и страте-

1 Нечто в этом роде служит естественной почвой для упрямого сопротивления, оказываемого большинством бизнесменов обнародованию счетов. В таких отраслях бизнеса, как, например, железнодорожное дело, где счета можно достаточно легко запутать (подделать), возражения против гласности обычно не столь настойчивы.

гии корпораций. Следовательно, частота распродаж ценных бумаг связана как с разными оценками и прогнозами непосвященных лиц, так и с тем обстоятельством, что информация, которой обладают эти последние, не совпадает с конфиденциальной информацией лиц, обладающих ею в силу своего служебного положения. В результате определенный "кусочек" капитала, представляющий, например, контрольный пакет акций данного промышленного предприятия, может на практике, как это обычно имеет место, гораздо чаще переходить от одних собственников к другим, нежели промышленное предприятие в условиях старого режима, прежде чем он растворится в капитале другой акционерной компании¹.

Отсюда следует, что при таких обстоятельствах руководители промышленного предприятия, ценные бумаги которого котируются на бирже, вполне могут индуцировать расхождение между гипотетическим и фактическим потенциальным доходом, прибегая к хорошо известным средствам, оправдывающим данную цель. Частичная информация, как и дезинформация, благоразумно передаваемая гласности в критической ситуации, окажет достаточное влияние на создание временного расхождения подобного рода и таким образом предоставит менеджерам возможность покупать или продавать ценные бумаги предприятия в целях собственной выгоды. Если это достаточно проницательные бизнесмены, каковыми они, как правило, являются, они будут стремиться управлять делами предприятия, ориентируясь на выгодную куплю-продажу его капитала, а не на будущее процветание или на выгодный сбыт товаров или услуг, производимых посредством использования этого капитала в производственных целях.

То есть интересы руководства современной корпорации необязательно должны совпадать с долговременными интересами самой корпорации как функционирующего предприятия; не совпадают они и с заинтересованностью общества в целом в эффективном управлении корпорацией как производственным предприятием. В интересах общества предприятие должно управляться таким образом, чтобы поставлять качественный и максимально возможный набор товаров и услуг; интерес же корпорации как функционирующего предприятия состоит в том,

1 См., напр.: *Eberstadt*. Deutsche Kapitalmarkt.

чтобы ею управляли с целью сохранения ее эффективности и сбыта такого объема продукции, который можно в долгосрочной перспективе продать по самым выгодным ценам; однако и менеджеры, и собственники заинтересованы в таком управлении предприятием, которое позволило бы им скупать или продавать его акции как можно быстрее и с максимально возможной выгодой. Интересы общества в целом требуют производственной эффективности и эксплуатационной надежности продукции; в то же время деловые интересы предприятия как такового требуют товарности продукции; в свою очередь интерес тех, кто обладает последним словом в управлении корпорациями, требует товарности капитала корпорации. Общество в целом заинтересовано в том, чтобы материальные издержки, сопряженные с выпуском продукции, оправдывались достаточно высокой эксплуатационной надежностью последней; интересы корпорации требуют благоприятной для нее денежной разницы между расходами и доходами, а также между издержками производства и продажной ценой продукции, выраженной в денежных единицах; а правление корпорации заинтересовано в том, чтобы имело место благоприятное с точки зрения купли-продажи расхождение между фактической и гипотетической потенциальной доходностью капитала корпорации.

В одной из предыдущих глав отмечалось неизбежное расхождение, а нередко и контраст между производственными запросами общества и деловыми нуждами корпорации. При старом режиме "денежной экономики", когда преобладали партнерство и право частной собственности на промышленные предприятия, дискреционное управление производственными процессами осуществляли лица, заинтересованность которых в промышленной деятельности отдалена на одну ступень от интересов всего общества. Но при более полном развитии "кредитной экономики", с пригодным для продажи акционерным капиталом¹,

1 Капитал любого промышленного предприятия в условиях "монетарной экономики", разумеется, тоже пригоден для продажи, но такая операция сопряжена с относительными затруднениями; в то же время более пригодный для продажи акционерный капитал современной корпорации является настолько характерным и важным фактором бизнеса и настолько резко контрастирует со старомодными методами ведения бизнеса, что о нем вполне можно говорить главным образом как о товаре. "Холдинг-компания" является зрелым развитием такой торговли акционерным капиталом промышленного предприятия.

интересы лиц, пользующихся свободой действий в делах промышленности, отдалены на одну ступень от интересов предприятий, которыми они руководят, и на две ступени от интересов всего общества.

Деловые интересы менеджеров требуют не эксплуатационной надежности продукции и даже не ее товарного вида, а выгодного расхождения, лежащего в основе рыночной оценки капитала, которым они управляют. Готовый к продаже акционерный капитал корпорации в значительной мере отчуждает интересы менеджеров от интересов управляемой ими корпорации, которой они навязывают деловую стратегию, и в результате их усилия сосредоточены на расхождениях между фактическим и гипотетическим потенциальным доходом, а не на долговременной эффективности предприятия. Их связь с предприятием по сути эфемерна; она может быстро и незаметно прерваться, коль скоро их личное благосостояние потребует такого разрыва. Подобных примеров великое множество, особенно в управлении железными дорогами, где такой разрыв между деловыми интересами предприятия и частными интересами менеджеров в течение определенного времени приводит к весьма своеобразному развитию событий, которое не могло бы иметь места, если бы интересы корпорации преобладали над интересами ее руководства. Примечательно, что чаще всего мы сталкиваемся с поразительными примерами такого преследующего личные цели управления корпорацией именно в железнодорожном деле, где методы и средства управления финансами современной корпорации достигли значительной степени совершенства. Вполне допустимо предположение, что при беспристрастном взгляде на суть дела окажется, что финансы корпорации более надежны, когда они сосредоточены в ценных бумагах промышленных компаний. Действительно, сферу обращения таких ценных бумаг ни в какой мере нельзя считать лишенной примеров, сопоставимых с более зрелыми и дальновидными финансовыми операциями в железнодорожном бизнесе¹.

1 Между прочим, можно заметить, что вопрос об оборачиваемости (о котором речь шла выше, на с. 73—74) в условиях финансов современной корпорации становится скорее вопросом об интервале между покупкой и продажей занятого в промышленности капитала, с одной стороны, и величиной расхождения между фактическим и гипотетическим потенциальным доходом — с дру-

Заинтересованность управляющих промышленными корпорациями в операциях на фондовой бирже весьма широка и многогранна. Она не сводится к прибыльной купле-продаже собственности, которая, возможно, и так уже находится в их распоряжении. Кроме этого менеджеры заинтересованы также в осуществлении разнообразных мероприятий, призванных создавать или, наоборот, подрывать объединение или реорганизацию предприятий, и в этих целях они возлагают на себя "манипулирование" ценными бумагами, стремясь производить куплю-продажу таким образом, чтобы иметь возможность контролировать их курс¹. Следовательно, правилом данного сегмента биржевой торговли является умение маскироваться, порой создавая видимость оплошности, чтобы обезопасить свой трезвый расчет. При таком руководстве направленность промышленной деятельности в значительной мере, если не полностью, связана с созданием правдоподобной видимости процветания или ударов судьбы — в зависимости от ситуации. В этих условиях целью тех, кто контролирует положение дел, является сохранение хорошей мины при плохой игре. Запросы стремящегося к личному обогащению промышленного магната, отличающиеся от нужд контролируемой им корпорации, время от времени могут лучше всего удовлетворяться посредством кажущегося, а то и фактического дурного управления производством. Убедительные проявления спада или краха понизят гипотетическую потенциальную доходность и тем самым откроют благоприятные возможности для приобретения акционерного капитала компании в ожидании худшего подъема или в целях стратегического контроля. Помимо создания образа плохого управления существуют другие, хорошо известные профессионалам, разнообразные средства, при-

- той, нежели вопросом о продолжительности производственного процесса и объеме и цене продукции. Соответствующая формула имеет вид:

$$tr = \frac{c}{t} \left(\frac{aec}{n} = pec - aec \right), \text{ где } tr - \text{ оборачиваемость; } t - \text{ время; } aec - \text{ фактический}$$

потенциальный доход; pec — гипотетический потенциальный доход; c — капитал. Здесь капитал — размер инвестиций, осуществляемых промышленником в ценные бумаги предприятия, время — интервал между покупкой и продажей этих ценных бумаг, а превышение гипотетического потенциального дохода над фактическим составляет неизвестную долю последнего.

1 См. гл. 3.

званные обеспечить подобный исход. Стоимость соответствующего пакета ценных бумаг может быть временно занижена тем или иным способом; но основным моментом здесь является тот факт, что при существующей системе финансов корпорации управление ее делами в значительной мере подчинено тактическим целям, призванным служить интересам менеджера, а не корпорации как функционирующего предприятия.

То, что говорилось нами о предоставлении кредита без определенного интервала времени¹, с небольшим изменением формулировки относится именно к такой категории бизнесменов. В развитой системе финансов корпорации и при манипуляциях с пригодным для продажи капиталом отмеченный выше период оборачиваемости становится неопределимым фактором. Выгоды бизнеса оказываются имеющими неопределенную и неустойчивую связь с временным интервалом, и их невозможно точно вычислить в процентах в единицу времени. Таким образом, на высоких уровнях управления бизнесом, собственно говоря, нет удостоверяемой обычной нормы доходов. Капитал, который можно явно рассматривать как действующий в бизнесе финансовых спекуляций, состоит из неосязаемых активов спекулянта и его финансовой платежеспособности. Платежеспособность в больших размерах необходима для операций данного класса, но возмещение, на котором держится такая крупномасштабная платежеспособность, составляет лишь часть того, что привлечено в бизнес как основа для реального предоставления кредита. В данном случае значение имеет платежеспособность самого спекулянта, а не непосредственное обращение к предоставлению кредита, которое делает возможным такую платежеспособность. Соответственно вовлеченный в подобные трансакции оборотный капитал имеет особенно неуловимый характер, и фактор времени при использовании такого капитала с трудом поддается оценке, если этот фактор вообще играет какую-либо роль в конкретной ситуации.

Рассмотрим данное положение дел более подробно. Бизнесмен, преследующий цель извлечения дохода из спекулятивных операций, обычно должен держать большие запасы ликвидных активов, составляющие основу необходимой для бизнеса платежеспособности. Такие запасы, как правило, имеют форму цен-

1 См. выше, гл. 5.

ных бумаг концерна, капитал которого является предметом осуществляемой этим бизнесменом торговли, и ценных бумаг других предприятий. Такие ценные бумаги представляют осязаемый и неосязаемый капитал, уже применяемый в процессе обычного функционирования бизнеса, выпускающего их; тем самым данный капитал используется в полной мере и предположительно обеспечивает текущую норму доходности. Но платежеспособность, основу которой образует право собственности на этот капитал, в дальнейшем может оказаться полезной в том смысле, что позволит собственнику продолжать торговлю пригодным для продажи капиталом без изъятия сколько-нибудь существенной доли принадлежащих ему ценных бумаг из прибыльных инвестиций, в которые они были помещены. Иными словами, при современных обстоятельствах собственник в состоянии вторично использовать свои инвестиции для торговли пригодным для продажи корпоративным капиталом; но такое вторичное использование инвестиций не имеет строго определенной количественной связи с данными инвестициями и никоим образом не препятствует обычному использованию этого инвестированного капитала при обычном ведении дел корпорации. Используемый капитал, как и потенциальный размер кредита, который он в состоянии привлечь для такого расширения деловых операций, тем самым становится в значительной мере неосязаемым и, если говорить о его величине, весьма неопределенным.

Во многом то же самое верно и применительно к неосязаемым активам, используемым в таких операциях. Это в значительной мере неосязаемые активы, которые уже участвуют в обычных деловых операциях корпораций, на ценных бумагах которых данный бизнесмен строит свою платежеспособность.

В таких расширившихся деловых операциях задействованные неосязаемые активы также используются вторично. Коммерческие выгоды, которые становятся реальными благодаря повторному использованию и способствуют значительному повышению прибыли бизнесменов, достигают значительных размеров, но вряд ли имеет смысл подробно останавливаться здесь на восхитительных дополнительных прибавках к ресурсам капитализации, имеющимся у делового сообщества.

Неопределенный и колебательный характер элементов используемого богатства, как и отсутствие удостоверяемой вели-

чины доходов в данной отрасли бизнеса, заставляют экономистов говорить об этом потоке операций с продаваемым капиталом как о спекулятивном бизнесе¹. Разумеется, простая купля-продажа акций аутсайдерами, играющими на повышение или понижение, — это и есть типичная форма спекулятивного бизнеса. Но если купля-продажа осуществляется менеджерами корпораций, ценные бумаги которых являются предметами таких операций, особенно, когда они покупаются и продаются для установления контроля над корпорациями и их менеджментом в корыстных тактических целях, характеристика такого бизнеса как спекулятивного неадекватна и к делу не относится. Подобный сравнительно широкий размах финансовых операций корпорации имеет не намного больший спекулятивный характер, чем то, что происходит в деловом управлении любым промышленным предприятием. У делового предприятия, которое связано с рынком и зависит от продаваемости его продукции, результаты деятельности всегда характеризуются известной неопределенностью². В этом смысле весь промышленный бизнес, так же как и торговый, носит в чем-то спекулятивный характер. Но вряд ли по этой причине целесообразно огульно характеризовать промышленные предприятия и корпоративные финансовые операции вместе как спекулятивный бизнес и относиться к ним так, как будто спекуляция является их характерной важной особенностью. Спекулятивный риск, который присущ этому направлению бизнеса, носит сопутствующий характер; он не стимулирует вовлечение в такого рода операции, не ограничивает сферу его участия в экономических делах. Учитывая масштабы задействованных интересов, спекулятивный риск в этом широкомасштабном потоке операций по продаже капитала не выше, чем в операциях обычного бизнеса по продаже продуктов. И в том и в другом случае возможна спекуляция, но в обоих случаях она является побочным явлением. Действительно, насколько вообще можно быть в чем-то уверенным по столь темному вопросу, доход, пусть даже относительно небольшого

1 См.: *Emery*. Place of the Speculator in the Theory of Distribution // Proceedings of the twelfth annual meeting of the American Economic Association, а также "Дискуссию", сопровождавшую статью мистера Эмери.

2 Это обстоятельство весьма наглядно показано в цитированной выше статье мистера Эмери.

размера, представляется более гарантированным при крупномасштабных манипуляциях с предназначенным на продажу капиталом, нежели при управлении коммерческими предприятиями, цель которых исчерпывается изготовлением продукции на продажу.

Затемнению данного вопроса может способствовать то обстоятельство, что манипуляции в торговле капиталом часто сопряжены с возрастанием риска для деловых предприятий в промышленности, а именно для корпораций, чей капитал замешан в них, а также для некоторых других фирм. Повседневный бизнес корпораций, ценные бумаги которых участвуют в таких операциях, и других деловых предприятий в конкурирующих или смежных отраслях промышленности подвергается большему риску, чем могло бы быть при отсутствии финансовых операций с продаваемым капиталом. Биржевые спекуляции сопряжены с риском не столько для тех, кто ими занимается, сколько для корпораций, собственность которых служит предметом таких спекуляций; поскольку сами биржевики обычно владеют относительно малой долей вовлеченной или затронутой их махинациями собственности, они, как правило, не подвержены возникающим рискам. К этому можно добавить соображение, имеющее первостепенное значение для проблемы в целом, а именно, что биржевики обладают преимуществом, позволяющим им в значительной мере предвидеть характер, масштаб и степень рисков, которые они сами же создают. Если правильно смотреть на вещи, то, разумеется, возрастающий спекулятивный риск, связанный с биржевой торговлей предназначенным на продажу капиталом, отражается не на самом этом торге, а на деловом предприятии, занятом производством предназначенных на продажу благ. Торговля капиталом не обходится без спекулятивных рисков, но их бремя несут в основном бизнесмены, не имеющие непосредственного отношения к этому торгу. Данная категория бизнеса настолько надежно защищена и прибыльна, что именно благодаря прямым или косвенным доходам от торговли капиталом происходит накопление крупных современных состояний; а норма и величина таких накоплений самих по себе или относительно общего приращения богатства превосходят все зафиксированные явления такого рода. Ничего столь эффективного для накопления богатства частных лиц до сих пор не было в истории развития человеческого общества.

Целью и существенным последствием манипуляций с фиктивным капиталом, о которых здесь идет речь, является непрерывно повторяющаяся рекапитализация вовлеченного в данный процесс имущества, эффективная капитализация корпораций, ценные бумаги которых являются предметом торговли, время от времени то возрастает, то убывает. Как отмечалось выше, колебания или, точнее, пульсация такой эффективной капитализации отражена в рыночных котировках ценных бумаг¹. Именно в результате этих изменений в капитализации возникают выгоды от операций с ценными бумагами, и именно благодаря им бизнесмены, занятые финансовыми операциями с фиктивным капиталом, получают возможность контролировать судьбы корпораций и реализовать свои стратегические проекты объединения и реорганизации деловых предприятий. Тем самым такого рода поток операций с фиктивным капиталом является решающим и господствующим фактором, обуславливающим современное положение дел в промышленности и бизнесе².

1 См. с. 116.

2 Насколько это верно в общем случае применительно к неосязаемым активам и предоставлению кредита, настолько же верно и в отношении силы неосязаемых активов и кредита, находящихся в распоряжении крупных бизнесменов; эта сила дает возможность извлекать дополнительные преимущества и обеспечивает дополнительный доход. В процессе торговли финансовыми активами корпорации такой дополнительный доход немедленно обретает форму капитала и тем самым добавляется к номинальному капитализированному богатству общества. Держатели же таких ценностей в капитализированной форме получают право притязать на пропорциональную долю богатства общества. При прочих равных условиях (что отнюдь не всегда имеет место) притязания, выдвигаемые крупными финансистами на основе денежной оценки неосязаемых активов и предоставления кредита, приводят к изъятию значительной доли богатства остальных субъектов, являвшихся предыдущими держателями материальных ценностей; если же считать в денежных единицах, то собственность прежних владельцев при этом не страдает (или необязательно страдает), поскольку новые притязания обретают форму добавочных капитализированных единиц ценности, хотя увеличение совокупного количества таких единиц служит поводом для притязаний на такой же объем материальных ценностей, что и прежде. Пропорциональное сокращение физического объема некоторой части материальных ценностей не воспринимается как обнищание, поскольку при этом не происходит уменьшение номинальной ценности акционерного капитала. Результатом возникающей из дифференциации выгод капитализации доходов являются крупные «сбережения» и увеличение капитала. Привлеченное таким путем финансистами-предпринимателями богатство почти полностью становится капиталом, лишь очень малая его часть потребляется на текущие жизненные расходы. Неоспоримо доказано, что в современной ситуации при-

Как отмечалось выше, то, что можно назвать оборотным капиталом, на который опираются возросшие финансы корпорации, состоит в основном из двух элементов: платежеспособности (и соответственно потенциального кредита) действующ-

-
- были предпринимателей служат главным естественным источником капитализированных сбережений, а указанный здесь метод, похоже, является основным способом создания таких сбережений. В связи с этим плодотворно исследование доходов предпринимателя в статье *L.V. Birck «Driftsherrens Gevinst»*, зачитанной перед Датской экономической ассоциацией в декабре 1901 г. Еще более непосредственное отношение к данному вопросу имеет обсуждение работы м-ра Берка в статье В. Шоу (см.: *Nationalokonomisk Tidsskrift*. 1902. January — February. P. 76, 78 — 80). В своих лекциях Дж. Б. Кларк следует направленности анализа, в чем-то параллельного Шоу, хотя и не столь пространного. Этот процесс сочетания рекапитализации и сбережения можно формализовать следующим образом: изначальная стоимость собственности, представленной для объединения и рекапитализации (*cap*) при нормальном положении дел, прирастает на величину Δ , и тем самым фактическая стоимость собственности, равна $cap + \Delta$ в единицах измерения U_e . Приращенная фактическая стоимость собственности, равная $U_e (cap + \Delta)$, капитализируется при номинальной стоимости $cap' = U_n (cap + \Delta)$, выраженной в номинальных единицах U_n , номинально эквивалентных U_e . При рекапитализации число единиц капитализации возрастает на элемент неосязаемых активов, приписываемых собственникам с учетом предполагаемого потенциального дохода, возникающего благодаря объединению. Обозначим этот элемент неосязаемых активов, возникающих в процессе формирования объединения, *co*. Далее, следует прибавить премию инициатору объединения, понимаемую как пакет акций при новой капитализации (*pro*). Следовательно, $U_n (cap') = U_n (cap + \Delta) = U_n (cap + co + pro)$. $U_n (pro) = U_n (cap' - cap - co) = U_n (\Delta - co)$ очевидным образом является гарантированным доходом инициатора объединения $U_e (\Delta - co)$, который образует часть фактической стоимости $U_e (cap + \Delta)$. Этот доход сберегается инициатором в капитализированной форме. Счет прежних владельцев имущества будет иметь следующий вид:
 $U_e (cap + \Delta - pro) >$ или $< U_e (cap)$ в соответствии с формулой $U_e \Delta >$ или $< U_e (pro)$. Номинальный доход собственников (*co*) может быть или не быть реальным доходом в зависимости от того, окажется ли премия инициатора поглощенной полностью эффективным ростом стоимости Δ , обусловленным созданием объединения; поэтому такой доход проблематичен и может стать или не стать, в зависимости от ситуации, эффективным элементом капитализированных сбережений. Структура Δ является определяющим фактором того, каким будет конечный источник сбережений, получаемых за счет такой транзакции. Если Δ полностью состоит из экономии за счет производства, то капитализированные сбе-

щих лиц и деловой репутации этих лиц. Оба этих элемента в известной мере носят неосязаемый и расплывчатый характер ибо фактически их косвенной и шаткой основой служат те элементы, которые уже задействованы где-то в другой части делового предприятия. Указанная платежеспособность в значительной мере опирается на капитал корпораций, капитализации которых подвержена колебаниям, вызванным операциями с фиктивным капиталом. Поэтому она всегда является более или менее неопределенной и неустойчивой величиной. К этому следует добавить оборотный капитал и банковский капитал находящийся в распоряжении этих дельцов. С точки зрения здравого смысла к активам следует добавить также неосязаемые активы. Имеется весьма важная и ценная совокупность неосязаемых активов, достоящая финансистам, вовлеченным в бизнес, и связанным с ними финансовым фирмам¹. Такие

-
- сбережения, находящиеся в распоряжении инициатора объединения и прежних собственников, будучи результатом данной трансакции, представляют собой новую стоимость, добавленную к совокупному богатству общества или сбереженную для общества. Если же Δ полностью состоит из неосязаемых активов в форме монопольных преимуществ, то сбережения формируются за счет общества и приносят выгоду инициатору объединения и прежним собственникам; тогда общество осуществляет такие сбережения принудительно или бессознательно, в то время как значительная часть его богатства переходит в распоряжение рекапитализированной корпорации. Там, где структура Δ формируется из этих двух составляющих, результат, с нашей точки зрения, очевиден и не нуждается в обсуждении. Если же, напротив, $\Delta = 0$, так что $cap' = cap$, то сбережения инициатора объединения (pro) гарантированы за счет прежних собственников:

$$U_e (cap' - pro) = U_e (cap + (\Delta = 0) - pro) = U_e (cap - pro).$$

Тогда если $U_e(pro) = U_e(\Delta)$, $U_e(co) = 0$, то собственники фактически остаются без прибыли или несут потери, несмотря ни на какое номинальное увеличение капитализации.

- 1 Неосязаемые активы в данной сфере предпринимательской деятельности чаще всего обретают форму широкой возможности оказать помощь или, наоборот, воспрепятствовать деятельности других финансистов и финансовых компаний при осуществлении любых аналогичных маневров, в которые они могут быть вовлечены, или умения направить их на путь доходного финансирования трансакций. Гильдия финансистов, как правило, распадается на более или менее четко определенные группы, каждая из которых включает крупный филиал финансовой компании и группы финансистов, поддерживающих усилия друг друга на основе более или менее оговоренных рабочих соглашений. Такие соглашения образуют значительную часть неосязаемых активов финансистов.

неосязаемые активы и такая платежеспособность являются капиталом, призванным служить тем же целям и столь же эффективно, как неосязаемые активы и ценные бумаги, включенные в капитализацию любой корпорации в промышленном бизнесе.

Но до сих пор эта специфическая категория неосязаемых активов не была формально капитализирована. Возможно, это связано с особыми затруднениями, на которые наталкивается приведение такого актива к форме фонда, выраженного в стандартных единицах ценности, так чтобы его можно было превратить в котируемые обыкновенные акции, как это происходит с соответствующими неосязаемыми активами акционерных промышленных предприятий. То же самое относится и к совокупности средств платежеспособности — потенциальному кредитованию или кредитоспособности учредителей объединений и финансистов. Пожалуй, эту платежеспособность можно тоже интерпретировать как элемент неосязаемых активов, так как их трудно трактовать в рамках какой-либо иной, более осязаемой концепции. Может оказаться нелегким делом стандартизировать, резервировать и капитализировать такие неустойчивые, но высокоэффективные производственные факторы делового предприятия; но успешная капитализация неосязаемых активов и кредитование современных промышленных корпораций доказывают, что подобные затруднения вполне преодолимы при настоятельной необходимости, т.е. если перспектива прибыльной продажи вынуждает к формальной капитализации этих специфических элементов богатства предприятия. Безусловно, репутация и высокий уровень платежеспособности такой фирмы, как "Морган и компания", представляют собой исключительно ценный и весьма существенный актив для целей данного класса деловых предприятий, и тем более это относится к репутации главы этой фирмы. Эти неосязаемые активы, т.е. нематериальные блага, нужно в полном составе сводить к стандартным единицам, фондировать, выпускать в форме обыкновенных акций и тем самым прибавлять к статистической совокупности капитализированного богатства страны.

Можно утверждать, что неосязаемый актив, связанный с личностью крупного реорганизатора промышленности, в известной мере капитализируется в виде обыкновенных акций Американской сталелитейной компании, а также некоторых других круп-

ных компаний более позднего происхождения. Деловая репутация мистера Карнеги и его заместителей, как и других крупных бизнесменов, действующих в сталелитейной промышленности несомненно, способствует развитию капитализации этой великой корпорации. Неосязаемый актив делового предприятия столь высокого уровня определенно имеет характер неисчерпаемости, так что его использование и капитализация в рамках одной корпорации вовсе не препятствуют его использованию и капитализации в любой другой корпорации¹. Этот случай аналогичен, хотя едва ли тождествен искусности или артистическому умению ремесленника или художника, которое может быть воплощено в данном продукте без снижения уровня мастерства, которым этот работник обладает. Подобно другим неосязаемым активам, хотя, пожалуй, в более возвышенной степени, такие неосязаемые активы по своей природе духовны, так что благодаря свойству вездесущности, характерному для одухотворенных тел, они могут целостно присутствовать в любой части разнообразных структур, созданных ими. Сам факт существования таких неосязаемых активов рассматриваемого рода, воплощенных в капитализированной форме в акциях любой данной корпорации, вероятно, скорее увеличивает, чем снижает, степень выгодной капитализации в акционерном капитале корпорации, в которую он входит. Кроме того, такому неосязаемому активу присуще особое духовное свойство, позволяющее ему незаметно и непостижимо отнимать живительную силу у любого из его созданий, не изменяя этим материальных обстоятельств жизни корпорации, претерпевающей такое неосязаемое ослабление ее сил.

Несомненно, неосязаемые активы великих организаторов и их финансовых компаний неоднократно капитализировались, причем, вероятно, в полном объеме, в виде обыкновенных акций созданных ими разных корпораций; но если говорить об активе, принадлежащем финансовой компании как корпорации, то неизвестно, действительно ли данный элемент нематериального богатства формально капитализирован и предложен в коти-

1 Данная категория неосязаемых активов тесно связана с формированием предназначенного для продажи капитала, подобно тому как неосязаемые активы корпорации, связанной с промышленным бизнесом, имеют прямое отношение к производству товарной продукции.

руемых акциях на бирже или же включен в перечень личного имущества¹.

Дематериализация делового капитала, которая быстро идет в последнее время, имеет печальные последствия как для владельцев имущества, так и для функционирования промышленности. Коль скоро инвестированное имущество управляется методами современных корпоративных финансов, очевидно, что управление отделяется от собственности на имущество и этот разрыв увеличивается тем больше, чем обширнее становится сфера действия финансов корпорации. Свобода действий и руководство находятся в распоряжении держателей неосязаемых форм имущества, а распространение корпоративных методов делает все более очевидным, что это руководство опять-таки оказывается сосредоточенным в руках тех крупных бизнесменов, которые являются держателями крупных блоков неосязаемых активов. При корпоративных методах пределы дискреционного контроля соразмерны с находящимся в распоряжении бизнесмена пакетом акций. Если этот пакет относительно невелик, то у бизнесмена нет свободы действий. Но при относительно большом размере его имущества в компании у него появляется непропорционально большая свобода контроля. Можно сказать, что реальные пределы дискреционного контроля бизнесмена возрастают пропорционально квадрату размера его участия в имуществе корпорации, хотя этот тезис следует считать скорее предположительной оценкой, чем точной формулой.

Среди элементов промышленной собственности, которые обеспечивают контроль над положением дел в компании и вокруг нее, неосязаемые активы (представленная обыкновенными акциями ценность фирмы сверх балансовых активов, ее деловые связи и т.п.) имеют особенно важное значение. Отсюда вытекают два результата: богатство владельцев имущественных активов в значительной мере зависит от дискреционного кон-

1 Заметим, что провал капитализации таких элементов неосязаемых активов, похоже, связав с фактическим уклонением от налога на личную собственность и тем самым может оказаться сомнительным в моральном аспекте.

Разумеется, случай с "Морган и компания" приводится здесь не как уникальный или специфический пример, а просто как характерная яркая иллюстрация того, что происходит и что могло бы иметь место в ряде широкомасштабных и весьма важных случаев того же рода.

троля других лиц — владельцев неосязаемого имущества; управление материальным имуществом производственного назначения имеет сильную тенденцию к концентрации в руках тех, кто не является собственниками этого имущества и лишь отдаленно заинтересован в его эффективном функционировании. Имущество тех, кто имеет мало и кто владеет всего лишь материальными благами, управляется теми, кто владеет большим богатством, особенно нематериальными благами, а производственные процессы в промышленности контролируются лицами, заинтересованными в возрастании ценности нематериальных активов¹.

1 Такое отделение контроля над предприятием от производственной эффективности, а также от непосредственной связи или от владения промышленным предприятием придает нынешней ситуации поверхностное сходство с системой в той мере, в какой оно напоминает нематериальность связей магната с повседневной жизнью и интересами общества, хозяином судеб которого он является. Это придает известную правдоподобность попыткам интерпретации современного экономического режима в терминах феодализма. См.: *Ghent. Our Benevolent Feudalism*.

ГЛАВА 7

ТЕОРИЯ

СОВРЕМЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

До того как принципы бизнеса начали господствовать в повседневной жизни, общее благосостояние, когда оно не балансировало на грани войны и мира, зависело от легкости и надежности, с которыми могло быть доставлено определенное количество средств к существованию. С тех пор как бизнес стал центральным и преобладающим интересом, проблема благосостояния стала вопросом цен. При прежнем режиме ремесленного труда и мелкой торговли дороговизна (т.е. высокие цены) означала голод и эпидемии, а при новом порядке низкие цены, как правило, обычно означают лишения, а в иных случаях и голод. При старом режиме вопрос стоял следующим образом: насколько работа общества достаточна для удовлетворения его потребностей? При новом порядке такой вопрос уже не принимается в расчет.

Но и здесь общее благоденствие не в меньшей степени является сомнительным случаем. Экономическая эффективность современной промышленности не избавляет от повторения тяжелых времен или лишений те классы общества, чье финансовое положение не служит защитой от превратностей конъюнктуры. В современном индустриальном обществе бедственное положение может не доходить до крайностей типа массового голода, но рецидивы лишений, достигающих степени, обозначаемой термином "тяжелые времена", столь же часты в современных цивилизованных странах, как и среди менее развитых в промышленном отношении народов, находящихся на более низком культурном уровне. Колебания между "хорошими" и "плохими" временами всегда столь же значительны, сколько и часты, хотя средний уровень материального благосостояния поднялся до более высокой отметки, чем до появления машинной индустрии.

Такая явная разница между старым и новым порядком сильно зависит от различия целей, придающих направленность старой и новой схемам экономической жизни. При старом порядке промышленность и даже торговля служили добыванию средств существования; при новом порядке промышленность направляется погоней за прибылью. Следовательно, прежде времена были хорошими или плохими в зависимости от того, достаточно или недостаточно производится средств существования. А нынешние времена являются хорошими или плохими в зависимости от того, обеспечивает ли процесс бизнеса адекватную или неадекватную норму прибыли. Руководящая цель в наше время стала другой, и вопрос благосостояния зависит от степени успеха, с которым достигается эта иная конечная цель. Процветание теперь означает преимущественно процветание бизнеса, тогда как прежде оно означало производственную достаточность.

Теория благосостояния, которая будет объяснять явления процветания и упадка в условиях современного экономического порядка, должна соответствовать именно этим современным условиям и не уделять слишком большого внимания обстоятельствам, которые способствовали общему благосостоянию или, наоборот, подрывали его при старом режиме, т.е. до эпохи машинной индустрии и делового предприятия¹. В те времена, когда люди, обладавшие свободой действий в экономических делах, видели цель своих устремлений в обеспечении средств к существованию, благосостояние народа определялось "искусством, умением и сообразительностью, с какими, в общем и целом, применяется его труд"². Все, что могло нарушить общее благосостояние, порой считалось ужасным проявлением Божьей воли, когда речь шла о неблагоприятных временах года и т.п., или же объяснялось действиями людей, развязывающих войны, и неподобающим насилием со стороны властей. Колебания цен, если только они не были вызваны таким нежелательным вмешательством властных структур, обычно не оказывали ни широко-

1 Исследование, которое имеет место в работе: *Patten. Theory of Prosperity*, относится к режиму "натурального хозяйства", а также к эпохе ремесла и мелкой торговли, но не затрагивает всерьез современное положение дел. Примерно то же самое можно сказать и о современных обсуждениях данной тематики.

2 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 17.

го, ни глубокого воздействия на равномерное движение общественного благосостояния. Это положение сохраняется в силе в общем смысле даже после того, как переход к рынку как базе снабжения потребительскими благами и сырьем стал фактором огромного значения в жизни больших классов общества, как в лучшие дни ремесленной системы.

До тех пор пока машинная индустрия не вышла на первый план, коммерция с обслуживающим ее банковским делом была единственной отраслью экономической деятельности, в сколько-нибудь разумной степени организованной в тесную и всеобъемлющую систему деловых связей. Тогда современный термин "бизнес" был бы синонимом коммерции, и не более того. То была единственная сфера, где люди судили о своем экономическом положении по уровню цен, а не по объему средств к существованию. Колебания цен, даже если их амплитуда была значительной, похоже, имели серьезные последствия только для коммерческой деятельности и оставались вне поля зрения за пределами торговых домов и тех родов занятий, которые как бы окаймляли торговое предпринимательство.

Кризисы, депрессии, тяжелые времена, "тусклые времена", времена оживления, периоды спекулятивного подъема, "эры процветания" — все это и есть главные феномены бизнеса; по происхождению и первичной сфере распространения они суть явления, связанные с нарушением равновесия цен в сторону повышения или снижения. И лишь как побочный эффект эти явления порождают производственный процесс, доставляющий обществу средства существования. Они затрагивают промышленность постольку, поскольку управление ею осуществляется на деловой основе, т.е. исходя из расчета цен и ради извлечения прибыли. Пока деловое предприятие привычно прокладывает свой курс в рамках собственно коммерческой деятельности, дистанцированной от производственного процесса как такового, постоянно сменяющие друг друга периоды спада и подъема начинаются и заканчиваются в пределах коммерческой сферы¹.

1 Конкретно это означает преддверие режима машинной индустрии. С пришествием машины современное деловое предприятие берет на себя руководство промышленной деятельностью, т.е. управление промышленностью осуществляется путем инвестиций, осуществляемых ради извлечения прибыли, что собственно и является основной целью и сутью коммерческой деятельности. Как уже отмечалось выше, капитал стал значимым предметом торговли.

В наши дни самой важной сферой бизнеса, из которой можно извлечь прибыль, является не коммерция в строгом смысле слова, а отрасли, производящие товары и услуги для рынка. А тесно спаянное, чреватое далеко идущими последствиями объединение производственных процессов в равновесной системе, где осуществляются и запечатлеваются в ценах промежуточные корректировки, создает возможности для распространения колебаний цен по всему индустриальному миру с такой скоростью и с такими результатами, что волны спада или подъема за считанные недели накатывают на все общество, затрагивая каждый из занятых в промышленности классов. И в той мере, в какой современные индустриальные нации оказались связаны между собой посредством мирового рынка, на все эти нации также нака-

-
- Материальные факторы производства, задействованные в промышленности, особенно в собственно машинной индустрии, являются предметами торгового обмена примерно в той же или, пожалуй, в еще большей степени, что и предметы товарного обмена. Это относится и к сырьевым материалам, и к рабочей силе, и особенно к промышленному оборудованию, т.е. к механизированным факторам производства в строгом смысле слова. Особенно активно осуществляется инвестирование именно в такую технику и лишь в гораздо меньшей степени в другие факторы машинной индустрии и в куплю-продажу, связанную с этими инвестициями. В этих широких рамках можно проводить дальнейшие разграничения. Как общее правило, "пригодность для продажи" всех товаров, вовлеченных в торговлю, достигает самого высокого уровня в тех отраслях промышленности, которые связаны с изготовлением "товаров производственного назначения". В то же время этим отраслям частично вследствие данного обстоятельства в большей степени присуща более тесная связь с другими отраслями промышленности, чем с любой другой группой производственных процессов, список которых можно указать. Представляется, что именно такому исключительному преобладанию товарного вида наряду с далеко идущим и сложным соединением с производственным процессом в целом придают существенное значение современные немецкие авторы, предлагающие такую классификацию отраслей промышленности, как *Produktivmittel-Industrien* ("промышленные средства производства"). В целях бизнеса имеет место различие в степени в обоих указанных аспектах между данной недостаточно корректно определенной группой производственных процессов, с одной стороны, и противоположной группой, производящей потребительские блага, — с другой. Для руководителей "отраслей, изготавливающих товары производственного назначения", характерны ярко выраженные современные и деловые качества и соответственно изначально сильные стратегические позиции в сфере бизнеса. См., напр.: *Spiethoff A.* Jahrbuch f. Gesetzgebung Verwaltung u. Volkswirtschaft. Vol. XXVI. Heft 2. "Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überproduktion", а также Vol. XXVII. S. 313—353; *Tugan-Baranowsky M.* Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England. S. 18—28; *Pohle L.* Periodische Wirtschaftskrisen (особенно раздел II с приложением примечаний).

тывают волны процветания или депрессии, касаясь любого представителя деловых кругов этих наций. Разумеется, исключением Из этого правила являются обусловленные местными спорадическими обстоятельствами ситуации, когда одно общество попадает и тяжелое положение, но посредством цен это может обернуться выигрышем для других обществ, не затронутых Божьей волей, которая вызывает нарушение.

Подлинные, или, если можно так выразиться, нормальные, кризисы, спады и подъемы в сфере бизнеса не являются случайностями типа неурожая зерновых культур. Они сопутствуют естественному развитию бизнеса. В известной мере спад и подъем тесно связаны друг с другом. В недалеком прошлом, когда они уже были неотъемлемыми проявлениями естественного хода событий, любой период ярко выраженного крутого подъема (т.е. процветание) сопровождался периодом спада; однако, похоже, отсюда не следует, что волна спада должна непременно порождать реакцию в виде периода оживления бизнеса. Так, еще недавно — примерно лет двадцать назад — ни в коей мере не считался аномалией период тяжелых времен или даже отчетливо выраженного кризиса при отсутствии волны ярко выраженного процветания, либо предшествовавшего кризису, либо следовавшего за ним в такой тесной последовательности, что было естественно рассматривать оба этих события как действие и противодействие. Но исследователя подобного класса явлений приводила в замешательство волна ярко выраженного оживления деловой активности (процветание), за которой сразу же следовал бы кризис либо период более или менее продолжительного спада. Действительно, по мере того как организация бизнеса все больше приближается к относительно сформировавшейся ситуации наших дней, скажем за последние 20 лет XIX в., периоды оживления в целом стали менее выраженными и более редкими, тогда как периоды спада или тяжелых времен становятся все более частыми и продолжительными, если не все более резко выраженными. Можно было бы даже считать логичным обобщением, хотя, пожалуй, перехватывающим через край, утверждение, что в течение двух последних десятилетий нормальные условия промышленного бизнеса носили характер пусть умеренного, но все же хронического спада и любой заметный отход от обычного состояния, характерного для периодов вялой деловой активности, привлекает к себе внимание как специфический слу-

чай, требующий особого объяснения. Выявить причины, приводящие к любому из отчетливо выраженных периодов процветания в последние два десятилетия, не составляет особого труда, но было бы бессмысленно заниматься отслеживанием специфических обстоятельств, связанных с каждым из ряда периодов вялой деловой активности, надеясь дать общее объяснение их преобладанию в значительной части последней четверти прошлого столетия. При достигнутом в конце века уровне развития системы бизнеса периоды вялой деловой активности были в своем роде естественным явлением, тогда как периоды оживления оказывались исключительно плодом изобретательности человека или редкостным подарком Провидения.

То, что современная экономическая теория может сказать по поводу общего благосостояния, гораздо чаще можно найти под заголовками "кризис" и "депрессия", чем в какой-либо иной связи. А теория кризиса и депрессии, как это хорошо известно, является одним из наименее удачных разделов в репертуаре доктрин, разрабатываемых экономистами. Общепринято подходить к данной проблеме исходя из характеристик промышленной деятельности как механики производства и потребления, а не с позиций делового предприятия, т.е. отправляясь от таких феноменов, как цены, доходы и капитализация. Такой неудачный выбор исходной точки исследования, вероятно, объясняет, почему до сих пор не было предложено ни одной разумной теории данных феноменов. Попытки такого рода обычно проводились посредством анализа функционирования промышленности отдельно от анализа функционирования делового предприятия. Точнее, речь идет о поисках объяснения такого явления, как кризисы, оставаясь в условиях старомодного "натурального хозяйства" или "денежной экономики", т.е. таких вариантов экономической жизни, при которых кризисы обычно не возникают¹.

1 Это особенно наглядно видно на примере концепции М.И. Туган-Барановского, с самого начала заявившего, что деньги и цены — весьма малозначимые факторы с точки зрения целей анализа (см.: *Tugan-Baranowsky M. Handelskrisen.* 17).

Тем самым он является приверженцем позиции, согласно которой эти кризисы суть феномены материальных процессов в экономической жизни (т.е. производства и потребления), а не сферы бизнеса. В результате этот проницательный наблюдатель и теоретик потерпел поражение, пытаясь достичь разумного решения данного вопроса. По существу то же самое можно сказать и о воззрении К. Маркса, последователем которого является М.И. Туган-Барановский, хотя и с существенными оговорками (см.: *Маркс К. Капитал. Т. III. Гл. XV.*).

Если принять за отправную точку очевидный факт, что кризисы, депрессии и периоды оживления сопряжены в первую очередь с феноменами бизнеса, ценами и капитализацией, то можно искать объяснение возникновения и исчезновения данных явлений, а также их влияния на общее благосостояние, обратившись к принципам бизнеса, которые лежат в основе современного капиталистического предприятия. Анализ с точки зрения здравого смысла современных воззрений на цены и инвестиции должен выявить происхождение и характер массовых сдвигов в сфере бизнеса, равно как и природу тех обстоятельств, которые способствуют или препятствуют такого рода сдвигам. Депрессии и оживление в сфере бизнеса, по крайней мере в первом приближении, по своей природе обусловлены психологическими факторами, так же как и движение цен есть не более чем психологический феномен.

1. Повседневные обстоятельства, которые обуславливают стиль современного руководства бизнесом и промышленностью, достаточно хорошо известны и уже подвергались более или менее детальному исследованию в предыдущих главах, но, пожалуй, целесообразно еще раз обрисовать эти обстоятельства, поскольку они имеют непосредственное отношение к рассматриваемому вопросу.

Основой функционирования промышленности служат инвестиции, осуществляемые с целью извлечения денежного дохода (выручки). Той же цели подчинены усилия бизнесмена по управлению делами предприятия, в которое осуществлены инвестиции. Размер выручки определяется на основе процентных отчислений с инвестиций, причем как доходы, так и промышленное предприятие или производственный процесс, управление которыми служит основой доходов, измеряются исключительно в денежных единицах и ни в каких других. И предприятие, и производственный процесс, и инвестиции, какую бы форму они ни принимали, капитализируются на основе извлекаемой выручки, и фундаментом такой капитализации служит текущая ставка процента, рассчитанная с учетом любых предполагаемых изменений потенциального дохода предприятия. Управление предприятием осуществляется посредством более или менее запутанной последовательности разнообразных сделок. В каждом пункте движения инвестиций и процесса управления решающим фактором выступает то или иное соотношение цен.

2. Отрасль, являющаяся для бизнесмена средством извлечения дохода, по своей природе имеет вид механизированного процесса либо связана с определенным видом деятельности (типа коммерции или банковского дела), который тесно связан с механизированными отраслями. Вообще говоря, речь идет о такой отрасли, в которой господствуют машины, т.е. она вовлечена во всеобъемлющий квазимеханизированный процесс современной промышленной деятельности, обсуждавшийся в одной из предыдущих глав. Вовлечение каждой отрасли во все объемлющую систему, или ее объединение с другими отраслями промышленности, по своей природе таково, что в результате каждое промышленное предприятие данной отрасли становится зависимым от предприятий других отраслей, поставляющих ему материалы, технику и т.д., при этом данная отрасль сбывает этим другим отраслям свою продукцию. Такие отношения зависимости и объединения образуют бесконечную последовательную цепь. То есть межотраслевые отношения, в которые по необходимости вступает любая отрасль промышленности, не достигают окончательной стадии в любом направлении; в рамках индустриального процесса в целом не существует ни одного элемента, который является первичным в любой последовательной цепи процессов. Механизм таких связей между разными предприятиями или разными отраслями промышленности основан на заключении контрактов купли-продажи. Отношения между ними носят финансовый характер и в конечном счете определяются соотношением цен, а равновесие такой системы промежуточных связей формируется именно благодаря равновесным ценам.

3. Опосредующие общий процесс денежные отношения между несколькими предприятиями или отраслями промышленности, в целом образующими всеобъемлющую индустриальную систему, включают более или менее продолжительные кредитные сделки. Договоренности, посредством которых осуществляется управление промышленностью и корректируются промежуточные связи, обретают форму контрактов, заключаемых на какую-то перспективу. Все не слишком мелкие промышленные предприятия постоянно участвуют в таких контрактах которые в среднем заключаются на продолжительный срок и обычно распространяются на целый ряд направлений промышленной деятельности. Эти контракты могут иметь характер

ссуд, авансирования, незавершенных расчетов, обязательств, связанных с будущими поставками или с векселями, погашение которых должно осуществиться в будущем, и по сути они представляют собой кредитные обязательства. Каким бы термином мы ни обозначали кредит, будь то востребования, контракты, бухгалтерские счета и т.п., он неотделим от управления современной промышленностью во всех аспектах, связанных с производственными связями между предприятиями с единоличным правом собственности или предприятиями, которые основаны на разделении прав собственности и не находятся в подчинении владельцев, последние возникают посредством арендования, создания общего фонда, образования консорциума, соглашения о распоряжении имуществом на началах доверительной собственности и т.п. Кредитные соглашения того или иного рода оказываются целесообразными и рентабельными и в тех случаях, когда прибегать к ним нет жесткой необходимости. Они значимы при наиболее динамичном и рентабельном ведении дел как условие достижения наилучших результатов. Учитывая особенности машинной индустрии и современных методов бизнеса, можно с определенной уверенностью утверждать, что использование кредита независимо от ссудного капитала и арендные отношения получают настолько широкое распространение, что позволяют охватывать все блага в процессе их обработки, начиная от сырья и вплоть до готовых изделий, в той мере, в какой процесс перехода этих благ из рук в руки связан с правами собственности.

4. Промышленная деятельность, осуществляемая конкурирующими друг с другом деловыми предприятиями, включает широкое использование ссудного кредита, о чем говорилось выше, в гл. 5.

Четыре перечисленных условия являются характерными признаками того недавнего прошлого, когда периоды оживления, кризисов и депрессии следовали один за другим с определенной регулярностью, будучи эпизодами нормального хода бизнеса¹. Для того чтобы адаптировать описание подобных явлений к со-

1 Описание "циклов" оживления, кризисов и депрессии часто встречается в литературе. Пожалуй, наиболее плодотворный анализ этих явлений проведен в работе: *Tugan-Baranowsky M. Hendelskrisen*. Гл. VIII.

временному положению дел, необходимы определенные поправки, которые будут указаны немного ниже.

В периоды оживления особенно велико использование кредита, которое может служить как причиной, так и следствием активизации предпринимательской деятельности; чаще всего использование кредита, судя по всему, является одновременно и тем и другим. Никакая ощутимая активизация предпринимательской деятельности не может осуществляться без предоставления кредита в форме ссуд или, по крайней мере, в форме контрактов на будущие поставки. В периоды затяжной депрессии использование кредита, вероятно, должно быть в известной мере ограничено. Во всяком случае такое представление характерно для бизнесменов. И все же нельзя с уверенностью утверждать, что периоды затяжной депрессии обусловлены исключительно ограниченностью кредитных отношений или нежеланием вступать в такие отношения. Например, сравнение курсов процентных ставок не подтверждает тезиса о том, что готовность к переговорам по поводу предоставления ссуды бывает разной в периоды оживления и застоя. Гораздо сильнее в периоды оживления, чем в периоды депрессии, желание вести переговоры по поводу контрактов на куплю-продажу товаров; в этом и наблюдается очевидное различие между этими двумя периодами.

Из трех фаз торгово-промышленного цикла — депрессии, оживления и кризиса — последняя привлекает наибольшее внимание исследователей, ибо является более колоритным феноменом по сравнению с предыдущими фазами. Промышленный кризис — это период ликвидации предприятий, аннулирования кредитов, высоких учетных ставок, падения цен, "принудительных продаж" и обесценивания ценностей. Серьезным и долговременным последствием такого положения дел является снижение капитализации на всем затронутом кризисом пространстве. В результате кризиса денежная оценка имущественного состояния сообщества бизнесменов ухудшается, но размер собственности, коллективными держателями которой они являются, не обязательно претерпевает существенное уменьшение (в смысле физической массы или полезной отдачи) по сравнению с периодом, предшествовавшим началу кризиса. Обычно при этом происходит значительное свертывание производства — не столько продолжительное, сколько по своему характеру чре-

ватое тяжелыми последствиями, но влияние, оказываемое кризисом на производство как таковое, чаще всего несоизмеримо с последствиями, к которым он приводит в сфере бизнеса, или со значением, придаваемым кризису деловыми кругами. Обычно кризис не порождает ощутимого уничтожения имущества или крупных потерь предметов материального богатства. Из-за кризиса общество в целом становится беднее в отношении рыночной стоимости, но необязательно в аспекте материальных средств существования. Сопутствующее кризису обесценивание ценностей носит преимущественно денежный, а не материальный характер; оно касается в первую очередь неосязаемых предметов богатства и лишь на второстепенном уровне — соотношения цен осязаемых предметов. Помимо такой переоценки богатства наиболее существенным является непосредственное влияние кризиса на перераспределение прав собственности на средства производства, как это уже отмечалось, когда речь шла об использовании кредита.

Удовлетворение насущных потребностей бизнеса, приводящих к такого рода перераспределению в ходе ликвидации, видимо, осуществляется следующим образом: у многих фирм имеются векселя на большую сумму, подлежащие оплате в ближайший срок, и одновременно эти фирмы являются держателями векселей к получению, общая сумма которых также велика. Для того чтобы покрыть требования кредиторов, они обращаются к своим должникам, а те в свою очередь являются держателями векселей к получению либо кредитов под обеспечение легкорезализуемыми ценностями. Первым шагом поэтапной ликвидации может быть инкассация ссуды до востребования или требование дополнительного залога под такую ссуду. Рано или поздно наступает момент, когда долговые обязательства предъявляются держателям ссуды под залог, который, с точки зрения кредитора, недостаточен для обеспечения быстрой ликвидации путем переложения ссуды или продажи залога. Обычно залогом служит пакет ценных бумаг, представляющий капитализированные материальные ценности, и недобрые предчувствия кредитора можно понимать как сомнения относительно сохранения уровня этой капитализации. Иными словами, есть опасение, что собственность, представленная залогом, будучи подвергнута тестированию текущей котировкой соответствующих ценных бумаг, окажется "разводненной", либо это обнару-

жится при будущей котировке. Основой рыночной капитализации залога служат высокие цены и оживленная торговля, которая имеет место в период деловой активности, как правило предшествующий острому кризису. Когда требование платежа предъявляется тому или иному должнику, оно передается дальше по цепочке следующему ряду должников, и тем самым начинает осуществляться череда ликвидаций, результаты которой общеизвестны из многолетнего опыта, а именно рыночная котировка залогов, составляющих всю цепь, снижается. Тем самым вступает в действие кризис с его дальнейшими легкоузнаваемыми последствиями. Все это хорошо известно и бизнесменам, и ученым.

Таким образом, непосредственной причиной кризиса является реальный разрыв между капитализацией предыдущей стадии, на основе которой кредиторы принимают залог, и последующей капитализацией того же залога, отраженной в рыночной котировке продаваемых ценных бумаг. Но поскольку при нормальном положении дел предыдущая стадия капитализации, как правило, имеет место в период экономического процветания, необходимо исследовать основы и методы эффективной капитализации залога именно в этот период, предшествующий кризису, что в свою очередь связано с вопросом о природе и причинах периода процветания.

Метод капитализации залога, а также увеличение разрыва между гипотетическим и фактическим потенциальным доходом с капитала, обусловленное ссудным кредитом в период экономического процветания, детально рассматривались выше, в гл. 5. Но было бы целесообразно подкрепить суждения, изложенные в той главе, продвинувшись дальше и показав, что разрыв между гипотетическим и фактическим потенциальным доходом, а тем самым между предполагаемой и окончательной капитализацией залога порождается в период процветания независимо от действия фактора ссудного кредита.

Период процветания — столь же естественное явление, как и кризис. Его начало связано со специфическим стечением обстоятельств, связанных с определенными, вполне объяснимыми благоприятными возмущениями в ходе развития бизнеса. В такой период мощным фактором, служащим стимулом ускорения предпринимательской деятельности, является повышение цен, которое сразу становится повсеместным и привычным

по мере роста деловой активности, но при этом его исходным моментом служит локальное нарушение равновесия цен, т.е. цены растут сначала в какой-то одной отрасли или в группе отраслей¹.

Бизнесмены тут же пытаются извлечь выгоды из такого роста и с помощью новых инвестиций и путем расширения масштаба операций уже задействованных предприятий. Усилия, направленные на сбыт возрастающего предложения пользующихся широким спросом благ, способствуют увеличению спроса и роте цен в тех отраслях промышленности, которые осуществляют поставки поднявшимся на волне успеха предприятиям, части благодаря реальному увеличению спроса, а отчасти в предвидении его быстрого возрастания мобильные деловые предприятия смежных отраслей промышленности расширяют свою деятельность и взвинчивают цены. Такое распространение благоприятных возмущений в сфере бизнеса, будучи по существу психологическим феноменом, в современных условиях происходит очень быстро, так что любые особые преимущества, которые самого начала выпадают на долю конкретной отрасли промышленности, подвергшейся такому первичному возмущению, вскоре либо становятся весьма невелики, либо вообще утрачиваются. Тем временем по всем направлениям разворачивается сеть рассчитанных на перспективу контрактов, и такое далеко

1 Например, эра процветания в период 1897 — 1902 гг. началась со спроса на поставки, вызванного войной между Испанией и США, хотя этому способствовали и другие благоприятные обстоятельства. Мистер Карвер, возможно, следуя предположению, выдвинутому в ходе дискуссии, начатой Спиетоффом, заявлял, что те отрасли, в которых возникают благоприятные для бизнеса возмущения, непременно вовлекаются в производство "товаров производственного назначения"; причиной тому служит то обстоятельство, что по природе вещей "ценность товаров производственного назначения подвержена более сильным колебаниям, чем ценность потребительских товаров", поскольку ценность товаров производственного назначения варьирует вместе с величиной чистой прибыли, тогда как ценность потребительских благ изменяется по мере того, как величина совокупного спроса, на котором основана эта чистая прибыль, становится всего лишь надбавкой. (Ценность товаров производственного назначения равна $f(\Delta)$, а ценность потребительских благ — $f(d+\Delta)$, где d — спрос). Из такого рода аргументации должно следовать, что первоначальное падение цен в период кризиса должно иметь место в определенных отраслях бизнеса, занятых изготовлением товаров производственного назначения. См.: *Quarterly Journal of Economics*. 1903. May. P. 497—500, а также примечание на с. 136.

идущее взаимное участие в деятельности различных отраслей промышленности само по себе служит фактором, в течение определенного времени обеспечивающим экономическое процветание. Когда первоначально благоприятные подвижки спроса и цен, вследствие которых происходит экономический подъем, ослабевают и спрос с ценами возвращаются к прежнему уровню, данное обстоятельство сигнализирует о том, что процветание заканчивается, хотя срок, к которому оно полностью исчерпает себя, наступит спустя какое-то время после прекращения влияния первоначально возросшего спроса. Причина такого запаздывания, из-за которой завершение эры процветания всегда откладывается, при прочих равных условиях связана с факторами, порождающими это процветание, а именно:

1. привычкой настраиваться на стабильный подъем экономической конъюнктуры или рискованной беспечностью, которая в рассматриваемый период проявляется в любых деловых кругах;
2. продолжительностью сроков, на которые заключается значительная часть контрактов, чье исполнение отложено на будущее, вследствие чего не прекращается спрос на те предметы, по поводу которых эти контракты заключены, а значит, сохраняются и прежние цены.

В целом можно утверждать, что после благоприятного скачка цен, которым была вызвана эра процветания, последняя будет сохраняться в течение какого-то периода, пока еще не выполненные контракты продолжают доминировать в общей ситуации бизнеса. В дальнейшем, в течение этого периода, обязательно будут заключаться новые контракты, а некоторые не выполненные контракты обязательно будут отложены, коль скоро начинается ликвидация. Но, вообще говоря, ликвидация начинается не тогда, когда портфель действующих контрактов оказывается исчерпанным или выполненным, а когда бизнес, связанный с выполнением этих контрактов и связанных с ними заказов, уже не привлекает внимания деловых кругов в большей мере, чем остальная сфера современного бизнеса.

Напор неотложных нужд бизнеса, под воздействием которых разворачивается эра процветания, можно в общих чертах кратко обрисовать следующим образом: возрастающий спрос и рост

цен, наряду с крупными контрактами, вытекающими из такого положения дел на рынке, повышают ожидаемые доходы ряда вовлеченных в этот процесс деловых предприятий. Такие ожидаемые в будущем доходы могут в конце концов реализоваться в полной мере либо окажутся всего лишь мнимыми доходами. Это главным образом вопрос о том, в каком далеком будущем произойдет ликвидация. Однако воздействие на бизнес оптимистических оценок перспективных доходов не так уж сильно зависит от того, дает ли ход событий основания для ожиданий роста доходов или нет. В любом случае подобные ожидания стимулируют бизнесменов завышать цены на оборудование и поставки. Таким образом, величина эффективной рыночной капитализации возрастает как реакция на увеличение ожидаемых перспективных доходов. Такая рекапитализация промышленной собственности на основе завышенных ожиданий увеличивает стоимость этой собственности как залога. Благодаря взвинчиванию цен собственность по сути становится залогом даже без формального предоставления кредита в виде ссуд, поскольку связанные с ценами контракты на поставку в будущем не что иное, как предоставление кредита, и поскольку собственность сторон, вовлеченных в контрактацию, подлежит ликвидации в случае невыполнения контракта. Но в период характерного для фазы процветания свободного развития стабильного предприятия выполнение контрактов гарантировано без особых усилий по оценке стоимости наличного имущества. Таким образом, при заключении контрактов капитализация промышленной собственности подвержена влиянию основанного на ожиданиях роста цен, но важен и тот момент, что в данном случае границы гарантированной надежности подвергаются менее тщательному рассмотрению, чем при предоставлении ссуд под залог. Отсюда расхождение между эффективной капитализацией в период процветания и капитализацией, имевшей место до того, как началось процветание, причем последняя становится основой широкого распространения коммерческого кредита через контракты на поставки; в то же время объем ссудного кредита в период процветания также резко возрастает¹.

1 См.: *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. II. Гл. I, где рассматриваются движущие силы, способствующие функционированию делового предприятия.

Эра процветания — это эра растущих цен. Когда рост цен прекращается, процветание идет на спад, хотя его конец необязательно наступает мгновенно, именно в этот переломный момент цикла экономической конъюнктуры. Это следует из того факта, что ожидаемое увеличение доходов, будучи основой процветания, по сути является предвосхищением дохода, получаемого за счет рыночных преимуществ, сказывающихся на размере превышения продажной цены продукции над издержками производства. Когда выявится реальная продажная цена продукции, такой дифференциальный излишек над издержками производства выступает как реализованный доход, но как только разница в преимуществах исчезает, эра процветания вступает в завершающую фазу.

Упомянутая дифференциация преимуществ возникает в основном по двум причинам:

1. отрасли промышленности, достаточно отдаленные от эпицентра первичных возмущений, благоприятно сказывающихся на условиях поставок того или иного рода, оказываются в меньшей степени задеты благоприятной конъюнктурой; такое запаздывание возмущений предоставляет отдельным отраслям дифференциальные преимущества, которые тем слабее, чем дальше отстоит данное предприятие от эпицентра первичных возмущений¹;
2. основное и наиболее надежное преимущество в данном случае обусловлено относительно медленным ростом стоимости рабочей силы в период процветания. Зарботные платы, как правило, вообще не растут в течение значительного отрезка времени после начала процветания; и до тех пор, пока рост заработной платы не компенсирует рост цен (что в общем случае, разумеется, никогда не происходит в полной мере) за счет продажной цены, при прочих равных условиях нарастает дифференциальный доход всех деловых предприятий, действующих в отраслях, затронутых процветанием.

1 Первичные возмущения, о которых здесь идет речь, разумеется, могут носить поступательный или периодический характер, чему соответствует и характер преимуществ, например, в случае активного спроса на поставки, связанные с затяжной войной или с периодом непрерывной подготовки к войне, как это происходило в Америке в последние несколько лет.

Далее, существуют определенные, достаточно изолированные отрасли, например сельское хозяйство, которое абсолютно невозможно вовлечь в процесс движения цен, и цена поставок от таких «окраинных» отраслей необязательно растет. В частности, цены этих поставок необязательно растут пропорционально росту цен благ, в которые они входят как элементы издержек производства. В рассматриваемый период имеет место также пропорциональное удешевление процессов производства, и, поскольку эти процессы затрагивают производство благ, на которые заключены контракты, это способствует сохранению разницы в преимуществах между обусловленной контрактом продажной ценой и издержками производства вышеуказанных благ.

Однако при обычном ходе событий необходимые издержки производства вскоре выравниваются с предполагаемой продажной ценой продукции или даже начинают превышать ее. Тогда дифференциация преимуществ, являющаяся основой процветания бизнеса, исчезает; доходность снижается, усиленная капитализация, основанная на завышенных ожиданиях будущих доходов, отрывается от реальных доходов, поглощаемых возросшими издержками; соответственно размер залога сокращается до той точки, когда он уже не в состоянии оказывать поддержку кредиту; и в результате происходит та самая ликвидация, о которой часто пишут авторы работ, посвященных данной тематике¹.

1 Некоторые дополнительные аспекты и детали того, что можно назвать методом исследования процветания и кризиса, лучше рассматривать в связи с феноменами депрессии. Поэтому мы вскоре приступим к рассмотрению этих вопросов. Приведенная выше характеристика эры процветания и причин ее Исчерпания описывает ход событий, имевших место при режиме более высокоразвитых методов ведения бизнеса в условиях резких колебаний экономической активности в XIX в. В более ранней, менее развитой стадии развития сферы бизнеса, относящейся к началу XIX в., соответствующий ход событий был несколько иным главным образом по следующим причинам:

1. замедленный темп распространения каких бы то ни было колебаний цен;
2. БОльший вес и значимость «окраинных» отраслей, которые если и вовлекают в бьющее через край распространение процветания, то со значительным запозданием. В связи с этим стоит упомянуть, что в начале XIX в. производство специфических благ производственного назначения не достигало того уровня, какой имел место в последующие времена, в смысле как дифференциации и специализации отраслей, изготавливающих данную категорию благ, так и относительно доли этих отраслей в экономике.

По мере развертывания процесса инвестиций и расширения бизнеса наступает момент, когда определенные отрасли промышленности, вступившие в эру процветания, начинают утрачивать свои преимущества, выраженные в размере превышения цены их продукции над стоимостью издержек на материалы или рабочую силу; и если эти отрасли вовлечены в крупные контракты и обязательства, то тогда предшествующая капитализация их собственности, основывающаяся на существенной дифференциации преимуществ, следовательно, дифференциации ожидаемого дохода, превратится в избыточную капитализацию после того, как потенциальные доходы снизятся в результате утраты преимуществ. Некоторая отрасль или группа отраслей, как и определенные фирмы или категория фирм, неизбежно оказываются именно в таком положении в период бурного оживления. Тут-то деловое предприятие непременно становится должником, а его долговые обязательства — в той или иной степени безнадежными долгами. Обстоятельства вынуждают его продавать свою продукцию по ценам, исключающим получение такой прибыли, которую предполагает продолжение производства. То есть капитализация предприятия становится избыточной из-за снижения его потенциальной доходности (исчисленной в ценах). Предприятие данной категории, будучи должником, не в состоянии покрыть свои обязательства за счет текущих доходов; а если, как это обычно происходит во многих случаях, эти обязательства уже возросли до размеров, которые могла гарантировать до последнего времени его потенциальная доходность, то предприятие на какое-то время становится неплатежеспособным. Если претензии к предприятию достаточно жестки, то у него не остается иного выбора, кроме ликвидации посредством принудительной продажи или банкротства. Любое из этих средств, если оно принимает значительный масштаб, имеет катастрофические последствия для сбалансированной совокупности кредитных отношений, в которые вовлечены деловые круги. Эти отношения в своей массе формируются на основе потенциального дохода, растущего на волне дифференциации ценовых преимуществ, но эта волна спадает, оставляя за собой повсеместно возросшие цены, и дифференциация преимуществ, по крайней мере для большинства предприятий, остается в прошлом. Как правило, преимущества, последовательно приобретаемые рядом отраслей или фирм, навязывают каждой

из них избыточную капитализацию, и многие из этих отраслей и фирм остаются при своих долговых обязательствах, не покрываемых их последующим потенциальным доходом. Такое положение дел, очевидно, может иметь место даже без снижения выраженного в деньгах совокупного потенциального дохода деловых кругов до уровня, предшествовавшего наплыву волны процветания¹.

- 1 Фазы оживления и спада для любого делового предприятия можно выразить следующим образом.

Пусть ea — доходы; pr — продажная цена продукции; exp — издержки производства данного объема продукции; tar — разница между доходом от сбыта продукции и издержками производства ($mar = pr - exp$); cap — первоначальная эффективная капитализация; yp — годовые закупки (по текущим нормам ikt), размер которых, без учета риска, равен $\frac{1}{ikt}$; cr — предоставляемый кредит при заданном объеме капитализации

$$cap = \frac{cah}{n} = f\left(\frac{cap}{ikt}\right).$$

Тогда в начальной фазе

$ea = (mar = pr - exp)outp$ (где $outp$ — объем выпуска),

$$cap = ea * yp = \frac{ea}{ikt},$$

$$cr = \frac{cap}{n}.$$

На последующей фазе оживления:

$ea' = ea + \Delta ea = mar' * outp = [(pr' = pr + \Delta pr) - exp]outp = (mar + \Delta mar)outp > ea$,

$$cap' = \frac{ea'}{ikt} = \frac{ea + \Delta ea}{ikt} > cap,$$

$$cap' = \frac{ea'}{n} = \frac{cap + \Delta cap}{n} > cr.$$

На заключительной фазе депрессии:

$ea'' = ea' - \Delta ea' = mar'' * outp = [pr' - (exp' = exp + \Delta exp)]outp < ea'$,

$$cap'' = \frac{ea''}{ikt} = \frac{ea' - \Delta ea'}{ikt} < cap',$$

$$cr'' = \frac{cap''}{n} = \frac{cap' - \Delta cap'}{n} < cr'.$$

Для простоты не учитываем ни элемент риска, ни изменения учетной ставки и объема выпуска. Если включить эти элементы в расчет в качестве переменных, то получим тот же результат, поскольку они суть функции уже учтенных переменных и их включение в целом усиливает колебания, которые вытекают из приведенных выше формул, если применить их к реальности.

Но когда возникает подобная ситуация, для наступления общей катастрофы требуется только, чтобы некий солидный кредитор обнаружил, что потенциальный доход его должника, вероятно, не гарантирует капитализацию, на основе которой оценивается его залог. В целях самозащиты он должен отклонить просьбу о предоставлении новой ссуды, и тогда неизбежно следует принудительная ликвидация предприятия. Такая ликвидация предусматривает снижение действующих цен продуктов, которое уменьшит прибыли конкурирующих фирм и отбросит их в категорию неплатежеспособных, тем самым продлевая корректировку капитализации.

Отправной точкой последовательной цепи ликвидаций зачастую служит крах того или иного банка, и в таком случае можно с уверенностью утверждать, что речь идет о банке, фонды которого "подвязаны" к "неразумным" ссудам промышленным предприятиям вышеуказанной категории¹.

Радикальный характер рекапитализации и перераспределения прав собственности, связанных с периодом ликвидации, можно значительно смягчить, и сфера распространения переоценок собственности может быть равномерно распределена благодаря разумной терпимости со стороны кредиторов или продуманному и тщательно взвешенному предоставлению правительственного кредита определенной части деловых кругов. Такие смягчающие меры имели благоприятный эффект у нас в недавней ситуации, при общем дефиците средств; этот эффект иногда характеризовали как предотвращение кризиса. Но там, где положение дел соответствует охарактеризованному выше, в смысле весьма широкого расхождения между потенциальным доходом и капитализацией, коренная переоценка собственности явно неизбежна.

Уже не раз и не два обращалось внимание на то, что наиболее существенным, непосредственным исходом развертываю-

1 Кризис может произойти в результате предоставления кредита субъектам экономики, отличным от промышленных предприятий. Таким, например, стал американский кризис 1837 г., когда катастрофическая инфляция была связана со спекулятивными ценами на землю и с кредитами, основанными на этих ценах. Но было бы неправомерно считать, что в данном случае положение дел, вызвавшее кризис, возникло вследствие сверхкапитализации стоимости земли, о которой идет речь. Капитализированная земля, разумеется, является "капиталом", предназначенным для нужд бизнеса в той же мере, как и любая другая совокупность капитализированных ценностей, вовлеченных в денежный рынок.

щейся в ходе кризиса ликвидации является перераспределение затронутых ею прав собственности, благодаря которой кредиторы и другие претенденты выигрывают за счет платежеспособных должников. Коль скоро это так, то логически вытекает, что крупные кредиторы, осознав свои преимущества и упорно преследуя свои цели, должны согласованно подталкивать всех своих должников к крутой капитализации и тем самым, насколько это возможно, реализовать как можно большую выгоду в минимальные сроки, допускаемые сложившейся ситуацией.

Такой может быть логика действий, отвечающих существу дела, но это не та линия поведения, которой на практике следуют крупные кредиторы в отмеченной ситуации. Это связано с целым рядом причин. Понятно, что стремление кредиторов извлечь выгоду за счет должников не может не взять верх над их человеческой добротой. Периодически возникающие наглядные примеры, взятые из практики операций с акционерным капиталом, а также на денежном рынке, укрепляют убежденность в том, что, когда один бизнесмен извлекает выгоду за счет другого, он, как правило, использует свои преимущества, не руководствуясь гуманными соображениями, если эти преимущества предоставляются ему на таких условиях, которые он в состоянии оценить. Однако недалекость и недостаточное умение проникать в суть проблемы, выходящей за рамки традиционной рутины, похоже, являются общими чертами класса лиц, вовлеченных в широкомасштабную торгово-промышленную деятельность. И хотя в смысле материальной выгоды для крупного кредитора безусловным выигрышем было бы присвоение имущества его должника по сниженной оценке в период внезапной ликвидации, тем не менее он обычно не видит суть дела именно и таком свете, поскольку ликвидация означает сокращение денежной ценности имущества, а бизнесмен, будь то кредитор или должник, не привык обращать внимание на что-либо, кроме денежной оценки имущества, или заглядывать дальше ближайшего будущего. Традиционной основой бизнеса, безусловно, является ценность, выраженная в деньгах, и признание очевидного факта, что эта основа подвержена сиюминутным колебаниям и может при определенных обстоятельствах резко уходить из-под ног, заведомо не укладывается в рамки практических навыков мышления бизнесмена. Ценность, выраженная в деньгах, является для него привычным эталоном, и он абсолютно

уверен, что этот эталон стабилен, несмотря на то что факты свидетельствуют совсем о другом¹.

Правда, встречаются случаи, когда при транзакциях достаточно ощутимого масштаба действительно приходится признавать факт нестабильности данного эталона. Некоторые крупные бизнесмены все же в состоянии подняться до необходимого уровня мышления, а тем самым осознанно и последовательно действовать исходя из того факта, что денежная основа ведения бизнеса абсолютно нестабильна и ею вполне можно манипулировать, так что стоит приложить усилия для достижения феноменальных доходов под видом деятельности во всеобщее благо. Заметим, что если бы такая пронизательность стала общим достоянием деловых кругов, то современное ведение бизнеса могло бы привести к полному краху по причине утраты основных ориентиров. Если чего-то все же не хватает для того, чтобы прийти к подобному результату, то, пожалуй, самой малости — довести капитал делового предприятия до более основательного состояния неосязаемости по сравнению с уже достигнутым, а это не представляется столь уж отдаленной возможностью².

1 В значительной мере именно благодаря сильным колебаниям основы ценностей, выраженных в деньгах, имеют место значительные накопления богатства. Можно утверждать, что это нормальный способ, посредством которого в Новейшее время осуществляются и капитализируются сбережения. Разумеется, именно такой характер носят колебания на фондовой бирже и денежном рынке. Большие доходы преуспевающих учредителей корпораций и им подобных субъектов обычно создаются таким способом. Они имеют место благодаря увеличению выраженной в деньгах ценности данной совокупности промышленного оборудования независимо от каких-либо изменений его физических качеств. Поэтому вполне можно говорить о том, что крупные состояния берут начало в изменениях денежного эталона стоимости имущества, откуда следует, что наиболее значительный прирост объема капитала имеет такое происхождение. Большие прибыли формируются в виде капитала, приобретаемого на основе колебаний цен. См. примечание на с. 126—128.

2 Существенным шагом в этом направлении была бы реализация идеи, высказанной мистером Ф.С. Стетсоном перед Нью-Йоркской коллегией адвокатов и повторно озвученной перед Американской промышленной комиссией: "Следует допустить формирование особого класса корпораций в сфере бизнеса, акционерный капитал которых можно пускать в обращение в качестве представителя пропорциональных долей всего капитала без какой-либо номинальной или денежной стоимости". Рыночная цена таких акций была бы единственной ценностью приписываемой им, и тогда мало что оставалось бы от основы легально вмененной ценности. В правовом аспекте это сняло бы все препятствия к свободному признанию реальных фактов. См.: Report of the Industrial Commission. Vol. I. P. 976

Однако есть еще одно, более веское обстоятельство, которое мешает крупным кредиторам преднамеренно подталкивать должников к таким расчетам на будущее, которые ускоренно ведут к ликвидации. Как указывалось выше, в период процветания разветвление кредитных отношений по всему спектру деловых кругов беспредельно; при этом бывает так, что очень немногие кредиторы не являются одновременно должниками или находятся в таких отношениях с некоторыми должниками, которые сопряжены с определенными убытками для их кредиторов, даже если эти убытки несоизмеримы с возможным выигрышем за счет других должников. Это обстоятельство само по себе является сильным сдерживающим фактором, и если рассматривать его в связи со сказанным выше по поводу традиционной неспособности лиц, занятых в бизнесе, оценивать нестабильность денежных оценок, то становится ясно, чем объясняется такое вроде бы явно недальновидное поведение тех крупных кредиторов, которые ищут способа смягчить тяготы ликвидации, когда последняя уже состоялась.

Предложенное описание "классификации" кризисов и фаз процветания ненамного отличается от обычных описаний такого рода, за исключением того, что при объяснении подобных феноменов мы трактуем их прежде всего как феномены бизнеса, а не производственной деятельности как таковой. Срывы механизированных процессов в промышленности, являющиеся наиболее заметной характеристикой любого кризисного периода, — следствие, а не причина расстройств денежного обращения. Коль скоро между промышленностью и бизнесом имеют место взаимные причинно-следственные связи, движущей силой является скорее бизнес, чем производственные процессы.

Промышленность подвластна насущным потребностям бизнеса, и ее функционирование осуществляется в целях бизнеса. Последствия мощных возмущений в сфере бизнеса тем самым весьма непосредственно затрагивают производственные процессы путем расширения или сокращения промышленной деятельности и увеличения или сокращения объема выпуска продукции, причем, разумеется, эти последствия ощущаются немедленно и имеют важное значение. В качестве первичных последствий такого рода, сказывающихся в период процветания, отметим прежде всего существенный выигрыш общества в отношении совокупного материального благосостояния. Такое уве-

личение благосостояния, конечно, не распределено равномерно, большая его часть приходится на долю крупных бизнесменов и в конечном счете в значительной мере на долю тех кредиторов, которые выигрывают за счет результативной ликвидации. В известной мере прирост совокупного материального дохода уравнивается неизбежными убытками, связанными с застоём, приходящим вслед за процветанием. Далее, ему противостоит такое негативное последствие "благоприятных времен", как исключительно расточительные расходы на текущее потребление. Кроме того, обычными и наиболее действенными импульсами характерными для начала периода процветания, если оно не сопровождается инфляцией, связанной с чрезмерной эмиссией денег, являются другие формы расточительных расходов, например долговременный спрос, вызванный военными действиями, или спрос, обусловленный увеличением вооружений, будь то для флота или для сухопутных сил, или опять же такое вмешательство в ход бизнеса, как избирательные протекционистские пошлины. Новейшая история Америки и Германии служит иллюстрацией всех перечисленных способов обеспечения процветания. Заметим, что эти методы в первую очередь приводят к непроизводительному разбазариванию промышленной продукции и энергии, но тем не менее процветание достигается и признается как благотворный результат наращивания производственной деятельности и возрастания благосостояния промышленного рабочего класса.

Промышленным рабочим период процветания приносит особенно существенные выгоды. Последние возникают благодаря не увеличению оплаты за данный объем работы, а большему объему работ, более полной занятости, более высокому уровню суммарного заработка по сравнению с прежним. Для рабочих это означает весьма существенный доход, так как они имеют возможность обеспечить себе более полноценные средства к существованию за счет более напряженного и продолжительного труда, и период процветания предоставляет им такой шанс. Однако постепенно, по мере того как процветание (а значит, прогрессирующий уровень цен) идет на подъем и распространяется все шире, увеличение стоимости жизни нейтрализует выигрыши, связанные с полной занятостью, и после того как процветание начинает идти на спад, спустя какое-то время выигрыш, извлекаемый благодаря большему объему работы, примерно

уравновешивается возрастающей стоимостью жизни. Как отмечалось выше, многие из преимуществ в сфере бизнеса, завоеванных во время процветания, возникают благодаря тому, что рост заработной платы отстает от роста цен. Волне процветания, как правило, не сопутствует увеличение реальной заработной платы до тех пор, пока эта волна не идет на спад. Рост реальной заработной платы в этом случае — это не только симптом, указывающий на то, что время процветания уходит, но и фактор бизнеса, который сам по себе способствует завершению сезона процветания, когда рост заработной платы обретает в известной мере общий характер. Увеличение заработной платы выбивает почву из-под дифференциальных ценовых преимуществ, являющихся основой фазы процветания.

В конечном счете периоды кризиса и экономического процветания — относительно простые феномены с резко обозначенными характеристиками, и поэтому удовлетворительное их объяснение не составляет большого труда. Кроме того, дело упрощается еще и тем, что этим феноменам уделяют большое внимание исследователи экономической истории. Что касается затяжной депрессии, интерпретацию которой не удастся свести попросту к массовым тяготам и бедствиям, возникающим ввиду обстоятельств, не имеющих отношения к транзакциям в сфере бизнеса, то этот феномен является сравнительно новым и до сих пор не проанализированным объектом экономической теории. Данный феномен, характеристики которого менее резко выражены и границы менее отчетливы, чем легкопостижимые характеристики экономического процветания или кризиса, в гораздо меньшей степени привлекает внимание исследователей. Тем самым вряд ли можно ожидать, что анализ источников по данному вопросу, трактующих причины и последствия депрессии с точки зрения существующей на данный момент теории бизнеса, снабдит нас точными и надежными суждениями.

Поскольку промышленность служит целям бизнеса, вполне естественно, что спад промышленного производства в первую очередь связан с аналогичным спадом в сфере бизнеса. Именно там больше всего ощущаются проявления депрессии, ибо бизнес служит основой торгово-промышленной деятельности, так что можно сказать, что экономика чувствительно реагирует главным образом на положение дел в сфере бизнеса; его финансовое состояние служит мерой депрессии, если предпринима-

ются попытки соответствующих измерений и оценок. В той степени, в какой нарушаются ход производственных процессов и промышленности, их пропорциональность, причиной подобного нарушения служат финансовые потребности бизнеса. Депрессии и спад деловой активности в промышленности имеют место только в случае обострения финансового положения, создающего помехи деятельности деловых кругов. Но бизнес — это не что иное, как изыскание прибыли, и преграды на этом пути обязательно оказывают воздействие на коренные основы мотивации деловой активности. Депрессия в промышленности означает, что бизнесмены, занятые промышленной деятельностью не видят способа извлечения удовлетворительного дохода из производственного процесса и из наращивания физического оснащения промышленности. С их точки зрения, это не стоит затраченных усилий и может даже нанести финансовый ущерб. Чаще всего предчувствия, препятствующие активной деятельности в сфере промышленного бизнеса, выражаются термином “перепроизводство”. Альтернативный термин, призванный охватить то же самое понятие, но гораздо реже употребляемый, “недопотребление”¹.

Наш анализ может совсем не затрагивать спорный вопрос о правомерности любого варианта доктрины “перепроизводства”, ибо она выходит за рамки теории бизнеса и не имеет отношения ни к достоинствам, ни к недостаткам данной теории. Нас здесь больше интересует, каково основание для принятия этой доктрины бизнесменами и какой смысл они в нее вкладывают. Иными словами, основной интерес для нас представляет изучение навыков мышления, придающих силу убеждения и влияния догме “перепроизводства”, которой придерживается основная масса бизнесменов: что эта догма означает для них на практике, почему она столь укоренена и какое влияние она оказывает на функционирование делового предприятия.

“Перепроизводство” или “недопотребление” в том смысле, в каком эти термины воспринимаются бизнесменами, не являются ни бессмысленными догмами, ни изобретательной уловкой, призванной оправдать уклонение от долговых обязательств, а констатацией вполне реального положения дел. Это именно та

1 См.: *Hobson. Problem of the Unemployed. Ch. V; Vialles. La consommation et les crises économiques* (особенно “Введение” и гл. III).

ситуация, при которой бизнес переживает устойчивый спад деловой активности. И понятие, связанное с указанными терминами, включает в себе достаточную причину такого спада в восприятии деловых кругов, несмотря даже на то, что бизнесмены далеко не всегда, говоря о своих затруднениях, употребляют подобную терминологию. Возможно, имеет смысл, даже рискуя утомить читателя, отметить, что такое понятие, как "перепроизводство", применимо не к материально-физическому, но к финансовому аспекту. Данное понятие никогда не принимается всерьез в том смысле, что, дескать, имеют место или могут иметь место затруднения, связанные с избытком товаров или средств их производства сверх того, что необходимо людям, коль скоро положение дел в сфере бизнеса позволяет им пользоваться этими благами.

1. Предложение потребительских благ на практике никогда не превышает способность общества потреблять их. Приводящий в замешательство избыток товаров в любой отрасли в лучшем случае является практически маловероятной непредвиденной случайностью¹. В экономических учебниках встречается немало красноречивых пассажей, которые можно признать свидетельствами общеизвестных фактов, где стараются показать, что запросы людей весьма растяжимы. Нас убеждают в том, что нет других препятствий в этом отношении, есть лишь "трудность приобретения" благ, которые призваны удовлетворять имеющиеся запросы.

2. В периоды депрессии или "тяжелых времен", по крайней мере в условиях современной индустриальной системы, не существует никакого перепроизводства в смысле настолько большого производства, что оно превышает возможности имеющегося производственного оборудования промышленности и производственных процессов, и настолько большого, что оно превышало бы физические возможности рабочих или требовало от них сверхурочной работы или работы в выходные дни. Совсем наоборот. Такого рода явления имеют место только в периоды оживления, когда нет никакого перепроизводства. Перечисление подобных банальностей может показаться тратой времени и испытанием

1 Нечто в этом роде имеет место, например, когда размер косяка рыбы превышает возможности рыбаков обеспечить улов. Абсурдность апеллирования примерам такого рода очевидна.

терпения работников типографии или восприниматься как эксцесс wissenschaftlicher Methode *. Тем не менее эти две формулировки, по всей видимости, охватывают все мыслимые варианты при которых может иметь место перепроизводство, если этот термин интерпретируется с технических позиций. Под таким углом зрения период депрессии представляется периодом недопроизводства; фабрики работают в течение неполного рабочего дня или вообще простаивают, и предложение благ, поступающих в распоряжение потребителей, достаточно скудно с точки зрения требований благоприятных условий жизни.

Безусловно, такого рода трудности связаны с финансовым аспектом, и именно так их истолковывают бизнесмены, имея в виду, что финансирование оказывает непосредственное влияние на бизнес. Альтернативная формулировка — «неумеренная конкуренция». Раз имеет место избыток (в смысле финансовой целесообразности) благ или средств их производства, превышающих платежеспособный спрос при ценах, компенсирующих издержки производства этих благ и оставляющих достаточно ощутимый избыток в качестве прибыли, то возникает проблема цен и доходов. Затруднения обусловлены недостаточным объемом сбыта продукции по приемлемым ценам, обеспечивающим полное использование мощностей предприятий или, по крайней мере, такой уровень их использования, который обеспечивает приемлемую прибыль. Или, если развернуть данный тезис на 180°, как это принято у бизнесменов, объем предложения продукции избыточен, если он не приносит выручки при приемлемых ценах, т.е. таких ценах, которые будут в состоянии покрыть текущие расходы и обеспечить приемлемые или нормальные прибыли от инвестиций. Производственные мощности часто бывают непомерно велики: слишком много конкурирующих друг с другом производителей, а промышленный аппарат, призванный поставлять на рынок продукцию по разумным ценам, непомерно разросся. Тем самым все дело сводится к проблеме приемлемых цен и нормальных прибылей¹.

Положение дел осложняется наличием ждущих погашения долговых обязательств. Всегда имеется значительное количество выпущенных в обращение процентных ценных бумаг, и требо-

* Научной методологии (нем.). —Примеч. пер.

1 См.: *Smart. Studies in Economics*. Ch. VII.

вания, связанные с ними, должны удовлетворяться до того, как будут выплачены дивиденды по акциям или прежде чем прибыли поступают промышленным предприятиям, выпускающим эти ценные бумаги. Такие постоянные издержки, наряду с другими того же рода, поднимают планку допустимого размера прибыли и увеличивают препятствия, которые период вялой деловой активности воздвигает перед бизнесменами, управляющими промышленностью. В то же время постоянные издержки служат препятствием к закрытию предприятия, за исключением ситуации, при которой оно неизбежно несет значительные убытки. Бизнесмены ограничены в своих действиях, и при отсутствии объединения предприятий в промышленной сфере им приходится мириться с такими конкурентными ценами, которые не дают возможности извлекать разумную прибыль.

Проблема приемлемых цен и разумных прибылей имеет определенное отношение к текущим ставкам процента. "Приемлемая" норма прибыли — это такая норма, которая находится в разумном соответствии с текущей ставкой процента, хотя соотношение между прибылями и ставками процента необязательно должно быть строгим. И все же, несомненно, оправданна ориентация на ставку процента как своего рода нулевую отметку, ниже которой прибыли не должны падать. Новые инвестиции осуществляются на основе текущих ставок процента и с учетом гарантированного дифференциального дохода, который сулит превышение ожидаемой прибыли над ставками процента.

Известно, что в период депрессии совокупное промышленное оборудование не работает на полную мощность; многие предприятия бездействуют или используют лишь половину своих мощностей; многие рабочие становятся безработными. Такие предприятия не в состоянии в полной мере функционировать и извлекать приемлемую прибыль. И все же, если депрессия не очень продолжительна, осуществление инвестиций не прекращается. В той или иной мере новый капитал продолжает притекать в промышленность, конкурируя с теми предприятиями, которые уже обрели свою сферу деятельности¹. В случае

1 Исходя из целей нашего исследования полагаем, что предприятие, которое проходит через ликвидацию и заново появляется с переоцененной и реорганизованной капитализацией и объемом обязательств, тоже во многом носит характер новой инвестиции.

затяжной депрессии совокупность осуществляемых новых инвестиций может в течение нескольких лет возрасти до такого размера, что окажется весьма значительным вкладом в оснащение промышленности, а создание новых предприятий может существенно способствовать увеличению совокупной продукции. Действительно, продукция новых предприятий является ощутимым фактором роста предложения и снижения цен. Такие новые инвестиции, осуществляемые в период депрессии, вполне рентабельны, по крайней мере изначально. Или даже если такое утверждение, высказанное в общем виде, сомнительно, оно по крайней мере справедливо в том смысле, что инвестиции, как правило, осуществляются при благоразумных ожиданиях насчет их рентабельности, коль скоро ситуация не претерпевает существенных изменений во временном промежутке между созданием нового предприятия и внедрением нового оборудования. Но если интервал между началом создания нового предприятия и его окончательным формированием достаточно велик, положение дел за это время может настолько измениться, что предприятие окажется нерентабельным, даже если оно было грамотно спроектировано. Разумеется, возникают и "липовые" предприятия, учредители которых не ожидают прибылей с инвестиций; и, кроме того, всегда существуют некоторые предприятия, которые начинают функционировать в периоды вялой деловой активности с целью заранее подготовиться к лучшим временам. Но после всего, что было сказано в качестве поправки к основному тезису, остается верным утверждение, что некоторые новые инвестиции осуществляются при разумных ожиданиях приемлемых прибылей с учетом текущих издержек, цен и ставок процента¹.

1 См.: *Pohle*. *Bevolkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen*. Этот автор приходит к выводу, что депрессия обусловлена дефицитом капитала по сравнению с численностью населения: темп роста капитала отстает от темпа роста населения, что и приводит к переодической депрессии. Вместе с тем см.: *Macrosty. Trusts and State*. P. 133, где выясняется путем обращения к свидетельствам перед Королевской комиссией по вопросам застоя в торговле и промышленности, что бывают такие времена, когда капитал постоянно стремится осуществлять инвестиции и вступать в конкуренцию с уже инвестированным капиталом. «Ответы, получаемые от Торговой палаты на вопросы, с которыми мы к ней обращались, подтверждают показания свидетелей, выступавших перед нами. Эти ответы говорят об общем обеспечении или увеличении объема торговли, во многих случаях сопровождаю-

Ставка процента в периоды депрессии может оказаться неудовлетворительной для кредиторов; она может произвести на них негативное впечатление, если сопоставлять ее с привычным диапазоном процентных ставок, имевшим место в лучшие времена. И все же препятствия на пути бизнеса не следует искать в сильном противодействии кредиторов, поскольку фактически при любой затяжной депрессии деньги охотно вкладывают в доброкачественные ценные бумаги¹. Кроме того, на самом деле инвестирование непрерывно продолжается, и этот факт доказывает, что проблема не в том, что невозможно найти капитал для инвестиций, и не в том, что инвестирование неперспективно с точки зрения приемлемой прибыли. На практике никакой значительный объем оборотных фондов не исчезает с рынка, за исключением ситуации паники, но это уже другой вопрос. К этому можно добавить, что ставка процента необязательно должна быть очень низкой в период депрессии, и, с другой стороны, период оживления бизнеса необязательно сопровождается непомерно высокой ставкой процента.

Однако низкая или убывающая ставка процента эффективна в смысле ухудшения деловой ситуации, хотя депрессия может иметь место и без этого фактора. Направленность или, по крайней мере, одно из направлений его влияния на депрессию в сфере бизнеса состоит в следующем: у утвердившихся деловых предприятий (особенно корпораций) в сфере промышленности имеются весомые постоянные (процентные) платежи по арендам, закладным и процентным бумагам (привилегированным акциям и облигациям). По поводу таких обращающихся обязательств и выпущенных в обращение ценных бумаг можно заключать сделки, выбрасывать их в обращение в начале периода высоких процентных ставок и высоких прибылей либо придерживать до конца периода высоких процентных ставок. В первом случае эти процентные платежи непомерно велики по сравнению

- щемся обесцениванием ценностей и во всех случаях — существенным уменьшением прибыли. Они также демонстрируют, насколько распространена убежденность коммерческих кругов в том, что перепроизводство, падение цен и более эффективная зарубежная конкуренция, сопровождающаяся высокими тарифами, объясняют существующее состояние торговли и промышленности в стране” (см.: Final Report of the Royal Commission on Depression of Trade and Industry (1886). P. ix—x). См. также: Report... P. xi—xv.

1 См., напр.: Burton. Crises and Depressions. Ch. IV (особенно с. 113 — 115).

с текущей приведенной капитализированной стоимостью имущества, на которой они базируются при вычислении капитализации на основе восстановительной стоимости этого имущества и приведенных процентных платежей, которые может позволить эта восстановительная стоимость. Во втором случае первоначальная капитализация соответствующих имущественных объектов претерпит практическую (эффективную) рекапитализацию с понижением в соответствии с более высокой ставкой процента, преобладавшей в период высоких ставок; а в последующий период низких процентов постоянные платежи при такой рекапитализации непомерно велики по сравнению с текущей эффективной капитализацией имущества. Долговые обязательства относительно процентных платежей чрезмерны по сравнению с приведенной потенциальной доходностью имущества, которую они представляют¹.

1 Более подробно то, что происходит с процентными ценными бумагами, пролонгированными до завершения периода высоких процентных ставок и деловой активности, можно сформулировать следующим образом: когда текущие ставки процента возрастают, рыночная котировка ценных бумаг с фиксированным размером дивиденда или процентного дохода падает, т.е. эффективная капитализированная ценность притязаний на такие фиксированные доходы снижается, о чем свидетельствует их рыночная котировка. В то же время, поскольку период, в течение которого происходит такая переоценка, является периодом подъема в сфере бизнеса, потенциальная доходность имущества (фактическая или мнимая), которая служит базой для таких ценных бумаг, возрастает по сравнению со временем их выпуска. Следовательно, данное имущество, т.е. производственное оборудование, также рекапитализируется по рыночной котировке как более высокая ценность, чем она была в момент выпуска соответствующих ценных бумаг. Эффективная рекапитализация по рыночным котировкам оказывает в данном случае такое же влияние на ценность обоих активов. Этот эффект состоит в том, что часть имущества, которое прежде полностью покрывалось ценными бумагами, остается непокрытой и пригодной в качестве обеспечения, под которое предоставляется новый кредит в форме ссуды под недвижимость или процентных ценных бумаг. Обычно такая разница между текущей (более высокой) капитализированной стоимостью имущества (обеспечения) и текущей (более низкой) капитализированной стоимостью ценных бумаг быстро покрывается новым предоставлением кредита; это предоставление кредита принимает установленную форму ссуды, облигаций, привилегированных акций и т.п. либо менее явную форму расширения объема обязательств в виде контрактов и т.п. — результат, что касается ценных бумаг и их баз, состоит в том, что номинальный объем ценных бумаг с теми же совокупными процентными платежами опирается после этой изменившейся капитализации на меньшую (в материальном смысле) массу производственного оборудования, чем в период размещения ценных бумаг. Когда наступает депрессия и норма доходов, как и ставка процента, снижается, эффективная капитализа-

Последствием такого положения дел для предприятий, которым приходится производить процентные платежи, является тот факт, что новые инвестиции и предприятия, которые должны обанкротиться или перейти в распоряжение официальных кризисных управляющих, вступают в конкуренцию со старыми предприятиями. Эти новые или обновленные предприятия не связаны со шкалой постоянных издержек, соответствующих более высоким, чем текущие, ставкам процентов и поэтому обременены только такими начислениями процентов, которые будут оправдывать текущую эффективную капитализацию их собственности независимо от того, будет ли эта капитализация определяться издержками производства оборудования, потенциальным доходом предприятия или рыночной котировкой его ценных бумаг. Предполагается, что не обремененные долгами конкуренты извлекают приемлемые прибыли по текущим ценам

-
- ция ценных бумаг с фиксированной величиной дохода возрастает (если эти ценные бумаги признаются надежными) в соответствии с более низкой ставкой процента; тогда как капитализированная ценность массы производственного оборудования, на которую опираются эти ценные бумаги (плюс все, что могло добавиться к ним в данный период), уменьшается по тем же причинам. Скорректированное рекапитализацией в период высоких процентных ставок расхождение появляется вновь, но уже в противоположном аспекте. И это расхождение уже нельзя исправить, поскольку доля имущества, на основе которой происходило предыдущее согласование, исчезает и, с другой стороны, никакой соответствующей доли не появляется. В бизнесе счета с отрицательными величинами не ведутся, разве что под давлением острой необходимости, нарушающей предпосылки, на основе которых ведется бухгалтерский учет.

Возвратимся к обозначениям, использовавшимся на с. 115, и примем номинальную стоимость ценных бумаг при постоянных издержках за l ; далее, пусть r — годовая норма постоянных издержек, l' — рыночная стоимость (эффективная капитализация) этих ценных бумаг, тогда

$$cap' = ea \left(yp = \frac{1}{ikt} \right), \quad l' = \frac{lr}{ikt}$$

но если ikt превращается в $ikt' = (ikt + \Delta ict)$, то l' становится равной

$$l'' = \frac{lr}{(ikt + \Delta ict = ict')} < l' .$$

Одновременно cap' становится равной $cap'' = \frac{ea + \Delta ea}{ikt + \Delta ict} = \frac{ea'}{ikt'}$.

Тогда как в период снижения процента имеем:

$$ikt' = ikt - \Delta ict. \quad a \quad l'' = \frac{lr}{ikt' = (ikt - \Delta ict)} > l' .$$

и их присутствие на конкурентном рынке тем самым препятствует росту цен, который обеспечил бы приемлемую прибыль другим предприятиям после выплаты процентных начислений на, по сути, “разводненную” собственность.

Такая попытка объяснить депрессию приемлема постольку, поскольку в период депрессии ставки процента относительно низки. Но депрессия необязательно совпадает с низкими ставками процента, кроме того существуют и другие обстоятельства, ограничивающие применимость сформулированной выше интерпретации депрессии. Например, при объяснении затяжной депрессии такая линия аргументации убедительна лишь в предположении, что переход от сравнительно высокой к сравнительно низкой ставке процента происходит постепенно, — условие, далеко не часто сопутствующее продолжительному периоду депрессии.

Но приведенное выше объяснение, пригодное лишь для ограниченного диапазона явлений, характеризующих период депрессии, указывает путь к другим соображениям, имеющим важное значение для объяснения прочих явлений. Следуя ему, доходим до расхождений между приемлемой капитализацией, процентными начислениями и потенциальным доходом. Также выясняется, что единственным пригодным для данного случая средством, препятствующим спекулятивному расширению бизнеса, является рекапитализация предприятий на основе более низкой ставки процента, чтобы соответствовать снижению издержек производства и потенциального дохода. Но при существующих правовых нормах такое средство невозможно применить к процентным ценным бумагам, разве что в ситуации неплатежеспособности, и его особенно неохотно используют, когда речь идет о других видах капитализированных материальных ценностей; кроме того на практике указанную рекапитализацию очень трудно осуществить применительно к акционерному капиталу объединенных компаний, особенно если акционерный капитал этих компаний по всем признакам является капитализированной стоимостью их основных средств производства.

Такая подгонка номинальной стоимости к фактической, проявляемая в форме потенциального дохода, в той или иной мере непрерывно продолжается, но она не охватывает весь спектр фактов и почти всегда носит характер вынужденной, нежелательной уступки, на которую идут только под давлением об-

стоятельств. Поэтому в общем случае такая подгонка стоимостей может не справиться с нарастающими трудностями, которые она призвана преодолеть.

Несоответствие между приемлемой капитализацией и текущим потенциальным доходом аналогично обсуждавшемуся выше, но в современных условиях оно постепенно возрастает независимо от снижения ставки процента. Подобное несоответствие уже отмечалось, и от него удавалось временно избавиться именно благодаря снижению ставки процента. На самом деле речь идет о расхождении между номинальной стоимостью приемлемой капитализации старых предприятий, подсчитанной исходя из их прежнего потенциального дохода или из первоначальной стоимости их оборудования, с одной стороны, и фактической дисконтированной стоимостью — с другой, причем последняя рассчитывается на основе текущего потенциального дохода при конкуренции с соперниками, которые обладают преимуществами в смысле более низкой стоимости оборудования или, иными словами, более низких процентных начислений на единицу потенциального дохода. При режиме более позднего, получившего полноценное развитие машинного производства подобное несоответствие возникает из устойчивого расхождения между прежними издержками производства данного оборудования и издержками производства такого же или эквивалентного оборудования в любой последующий момент в предположении, что при этом не происходит никакой инфляции цен и нет никаких причин, способствующих их спекулятивному росту¹.

Предположим, что цены готовых изделий стабильны или претерпевают случайные колебания, которыми в нашем рассуждении можно пренебречь, и предположим, что таким же образом можно пренебречь и колебаниями ставки процента. Иными словами, допустим, что положение дел признается деловыми кругами стандартным, нормальным, прочным, так что у них нет оснований для резко выраженных надежд или опасений. При современных обстоятельствах, когда господствует машинная индустрия, такое

1 Ср.: Hobson. Problem of the Unemployed. Ch. V; Туган-Барановский М.И. Handelskrisen. Ch. I. VI. В своей критике Хобсона Туган-Барановский полностью упускает из виду главный момент теории Хобсона и иллюстрации к этой теории, по всей видимости, не поняв критикуемую точку зрения Хобсона, которая, по сути, совпадает с его собственной. См. также: *Hobson. Modern Capitalism. Ch. VII* (особенно § 8, 16).

положение дел неустойчиво, даже если отвлечься от каких-либо посторонних возмущений. Эта неустойчивость коренится в самих действующих силах, и эти силы в целом вызывают нарастающие изменения в сторону депрессии.

Выше было показано, что последствия депрессии, поскольку они выражаются в относительно низкой и даже все более низкой ставке процента, оказывают влияние на промышленный бизнес, ибо создают разрыв между приемлемой капитализацией старых предприятий и стоимостью новых предприятий с эквивалентным потенциальным доходом. Ныне, при более полноценном по сравнению с двумя предыдущим десятилетиями развитии машинной индустрии аналогичный разрыв возникает в результате постепенного, но непрерывающегося совершенствования производственных процессов. То, что экономисты старшего поколения называли "состоянием промышленного мастерства", уже больше не воспринимается как нечто неизменное, даже если речь идет о временном явлении. Никакую "статическую" теорию промышленного мастерства или экономического процветания нельзя признать целесообразной даже применительно к задачам "статической" теории производства, ибо неуклонно нарастающая эффективность используемых производственных процессов является одной из главных его характеристик. Невозможно представить два следующих друг за другом года, на протяжении которых уровень производственной эффективности не изменяется или почти не изменяется. Термин "время производства" уже невозможно интерпретировать как постоянный отрезок времени между началом и завершением производственного процесса. Параллельно происходит все более масштабное и тесное сочленение отраслей в целостном процессе, что в известной мере способствует формированию одинаковой направленности любого бизнеса в сфере промышленности, как это будет продемонстрировано чуть ниже.

Средства производства (основной капитал, материалы и в известной мере неосязаемые активы), в которые осуществляет инвестиции любое промышленное предприятие и используя которые бизнесмены, занятые в промышленности, производят предназначенные на продажу блага, сами являются продуктами машинной индустрии. Постоянно возрастающая эффективность машинного производства способствует снижению издержек; такого рода сдвиги охватывают все последовательные этапы производствен-

ного процесса¹. Это уже не спорадический эффект остроумных технических приспособлений, имеющих лишь ограниченное применение, которые, будучи секретами производства, создают устойчивую конфигурацию преимуществ.

Издержки производства товаров производственного назначения, рассчитанные в единицах измерения участвующих в их изготовлении процессов, неуклонно снижаются. На свободном рынке это отражается в единых ценах таких товаров для всех покупателей. Но покупатели, которым особенно благоприятствуют снижающиеся вслед за издержками относительные цены, как правило, являются новыми инвесторами, вступающими в бизнес путем создания новых промышленных: предприятий или расширения старых. Каждое новое предприятие или расширенное старое вовлекается в конкурентное производство и сбыт любых массовых товаров, обретая при этом преимущество по сравнению с предшествующим производством таких товаров в виде более низкой шкалы издержек. Последовательное уменьшение общей стоимости новых средств производства выражается в более низкой стоимости заданного объема продукта, предназначенного на продажу. Если не существует обусловленного тайным соглашением контроля над объемом выпуска или над ценами, это означает, что новые производители будут продавать свою продукцию по ценам ниже тех, которые удовлетворяли их предшественников — поставщиков аналогичных товаров. В силу конкуренции последним тоже придется снижать цены. При тех же, что и раньше, издержках производства старые предприятия и процессы уже не будут приносить доход, совместимый с прежней капитализацией².

1 Типичная форма, которую принимает ускорение темпов, — это производство машин посредством машин, но фактически такое производство включает также изготовление других материальных факторов производства, технической аппаратуры и особенно материалов, используемых в промышленности.

2 Можно считать, что капитализация уже укоренившихся предприятий на основе прошлых издержек выражается формулой $cap = f(cost)$, где cap — капитализация, $cost$ — издержки, но для новых предприятий с таким же потенциальным доходом (ea) $cap_1 = f(cost_1) = f(cost - \Delta cost)$; следовательно, норма поступлений, равная $f\left(\frac{ea}{cost}\right)$, будет

увеличиваться по мере снижения издержек:

$$f\left(\frac{ea}{cost}\right) < f\left(\frac{ea}{cost - \Delta cost}\right) < f\left(\frac{ea}{cost - 2\Delta cost}\right) \text{ и т.п.}$$

Таким образом, из органически присущего машинному производству характера следует, что потенциальный доход любого ранее задействованного промышленного предприятия обречен на спад, и его капитализация, основанная на ожидаемом потенциальном доходе, постепенно становится устаревшей. Рост эффективности машинного процесса в отраслях — изготовителях средств производства создает разрыв между издержками и капитализацией. Таким образом, постепенная коррекция капитализации, призванная привести ее в соответствие со снижением потенциальной дохода, оказывается востребованной самой природой данного положения дел. Но при этом оно нецелесообразно.

Коль скоро управление коммерческими предприятиями и инвестирование в них подразумевают использование кредита в виде процентных ценных бумаг или эквивалентных им ссуд, указанная корректировка замедляется из-за сопряженных с кредитом постоянных издержек. Такого замедления, усиленного нежеланием бизнесменов снижать уровень капитализации, вполне достаточно для того, чтобы помешать осуществлению полной рекапитализации, в результате чего благоприятная или "обычная" норма прибыли с промышленных инвестиций не является постоянно достижимым ориентиром в конкуренции, сопровождающейся осуществляемым компаниями обменом информацией. Поэтому депрессии в сфере бизнеса необязательно должно сопутствовать увеличение или снижение ставки процента или такое положение дел, при котором последняя была бы относительно высока или низка, либо была единой во всей сфере бизнеса, достаточно, что бы каждому конкретному случаю соответствовала своя ставка процента и чтобы наличествовал определенный, ощутимый объем кредита, участвующего в промышленных инвестициях. Кредит является повсеместным фактором современного промышленного бизнеса, и потому в сложившейся ситуации необходимо учитывать силу его постоянного воздействия.

Однако даже независимо от всепроникающего влияния кредита аналогичные последствия, вероятно, проявляются в результате нарастающего увеличения экономической эффективности промышленного производства, когда темп такого увеличения остается примерно на том же уровне, что и раньше. Как было показано в одной из предыдущих глав, бизнесмены считают свои богатства, расходы и доходы в денежных единицах, а не в единицах полезности для производства или потребления.

Ведение

бизнеса и его результат стандартизированы в денежных единицах, в то время как производственный процесс и объем его продукции стандартизированы в единицах физических измерений, т.е. механической эффективности. При современных навыках деловых кругов и принятом ими языке денежная единица воспринимается и трактуется как стандартный измеритель. Устойчивость такой стандартной единицы не может подвергаться сомнению в процессе ведения бизнеса. В соответствии с метафизическими представлениями деловых кругов денежная единица является неизменной величиной независимо от того, так ли это на самом деле. Человек, воспитанный в духе подобной деловой метафизики и не утруждающий себя более изощренным видением мира, каковым, как правило, является бизнесмен, выглядит в своей собственной оценке богаче или беднее соответственно тому, что показывает его балансовый отчет — большее или меньшее количество стандартных денежных единиц ценности. Инвестиции, расходы, товарный выпуск, доходы, фиксированные платежи и капитализация считаются в этих стандартных единицах ценностями. Сокращение доходов ощущается как обнищание. Тем самым урезанная капитализация представляется лишением, с которым лишь неохотно и запоздало примиряются, даже если при этом не наблюдается никаких особых затруднений в плане управления материальными средствами производства, условий существования или благополучия. Оценка бизнесмена в деловых кругах также основана на выраженном в деньгах размере его собственности и масштабе осуществляемых им транзакций, а не на механической эксплуатационной надежности его предприятия или его продукции; и такая оценка бизнеса играет значительную роль в повседневных честолюбивых замыслах бизнесмена, является источником безмятежной удовлетворенности и самоуважения, если она повышается, а ее снижение дает весьма существенный противоположный эффект¹. Ухудшение показателей финан-

1 Вернемся к обозначениям, использовавшимся в примечании на с. 126— 128. Пусть U_m — единица реальной эффективности; тогда данное упрочившееся предприятие А, располагающее оборудованием

$$U_m(CAP_a) \approx U_e(CAP) \approx U_n(CAP) \approx U_e\left(\frac{EA}{IKT}\right) \quad (CAP_a = cap_a, U_m = U_m \text{ и т.п. в целях}$$

сохранения форматирования)

теперь оказывается в конкуренции с более молодым предприятием В, располагающим эквивалентным материальным оборудованием $U_m(cap)_b$, приобретен-

тсового положения предается гласности весьма неохотно и с большим запозданием, уже после того, как это обнародование становится неизбежным — и то только в максимально урезанном виде. Но при преобладающих в наше время условиях, порождающие требование поэтапной переоценки указанного рода, с помощью такой неохотной уступки никогда не удастся отказаться от необходимости в корректировке — и тем самым разрыв между капитализацией и потенциальным доходом обретает хронический характер до тех пор, пока не возникают посторонние факторы, которые временно устраняют подобную тенденцию в сфере бизнеса. Основываясь на описанном представлении, можно утверждать, что при полном развитии режима машинной индустрии более или менее резко выраженная хроническая депрессия является нормальным явлением для бизнеса¹.

- ным по более низким ценам и требующим более низкого дохода и более низких постоянных расходов.

$$U_m(CAP)_b \approx U_e \left(\frac{EA}{IKT} = \frac{EA - \Delta EA}{IKT} \right) = U_e(CAP' = CAP - \Delta CAP) \quad (CAP = cap, U_m = U_m \text{ и}$$

т.п. в целях сохранения форматирования)

Но $U_m(cap)_a = U_m(cap)_b$, поскольку *A* и *B* конкурируют на рынке. Следовательно, при конкурентном снижении доходов и эффективной капитализации счета *A* имеют следующий вид:

$$U_m(cap)_a \approx U_e(cap') = U_e(cap - \Delta cap) < U_n(cap).$$

По сути доход от акций *A* «разводняет» $U_e(cap - cap')$. Разрешенный к выпуску акционерный капитал *A* выражается соотношением $U_n(cap)_a \approx U_e(cap' + \Delta cap)$, тогда как эффективная капитализация *A* выражается равенством:

$$U_e(cap')_a = U_e(cap - \Delta cap)$$

В этом случае восприятие бизнесмена становится ущербным и выражается формулой

$$f \left[U_n \left(\frac{EA}{IKT} - U_e \left(\frac{EA - \Delta EA}{IKT} \right) \right) \right] \quad (EA = ea, U_n = U_n \text{ и т.п. в целях сохранения}$$

форматирования)

причем $f[...]$ - монотонная функция. Расхождение между $U_e(cap)_a$ и $U_e(cap')$ в значительной мере воплощено в ценных бумагах, выпуск которых сопряжен с постоянными издержками, что весьма затрудняет реорганизацию даже помимо нежелания *A* ее проводить.

- 1 Приведенный выше анализ, возможно, контрастирует с концепцией К. Маркса о тенденции снижения нормы прибыли и с методом, посредством которого он осмысливает перепроизводство, биржевую спекуляцию и кризисы, порождаемые этой тенденцией (см.: Маркс К. Капитал. Т. III. Гл. XV) В связи с этим критику позиции К. Маркса см. в работе: Туган-Барановский М.И Handelskrisen. Гл. VII.

Такую нежелательную тенденцию, навязанную бизнесу неудержимым распространением и эффективностью машинной индустрии, можно тем не менее устранить, опираясь на ряд факторов, мало связанных с индустриальной системой как таковой. Даже в рамках механизированной промышленности имеет место по крайней мере один фактор, действие которого последовательно ослабляет указанную тенденцию и даже может позволить время от времени забывать о ней. Как указывалось выше, главная проблема бизнеса — это проблема цены. Снижение цен существенно затрагивает интересы бизнеса и приводит к депрессии. Напротив, обусловленный теми или иными причинами ощутимый рост цен означает улучшение положения дел в сфере бизнеса. Такой рост цен может возникнуть в результате спекулятивного оживления на рынке, которое в свою очередь обусловлено целой совокупностью обстоятельств, причем по большей части не имеющих отношения к производственному процессу. Однако на данный момент вопрос о спекулятивном оживлении целесообразно обойти стороной. Гораздо теснее связан с основной линией нашей аргументации другой фактор. Как это уже неоднократно бывало, цены могут расти по причине относительно свободного предложения драгоценных металлов, либо в связи с инфляцией, вызванной чрезмерной эмиссией наличных денег, либо по причине облегченного использования кредитных инструментов в качестве вспомогательного механизма денежного обращения. Далее, последствием возрастающей эффективности промышленности является снижение материальных издержек производства драгоценных металлов и тем самым увеличение их предложения, примерно аналогичного предложению товаров производственного или потребительского назначения. Но возрастающее предложение драгоценных металлов, разумеется, оказывает влияние на цены, противоположное тому, что происходит в случае роста предложения обычных товаров. В той мере, в какой это влияние имеет место, оно способствует нейтрализации или смягчению тенденции сползания бизнеса к хронической депрессии¹.

1 С точки зрения непосредственной полезности для производства новое предложение драгоценных металлов является одной из наименее полезных разновидностей материальных ценностей, на которые можно направить производительные усилия, но в целях процветания бизнеса в целом эти материальные ценности, вероятно, являются наиболее подходящим дополне-

Но определенные обстоятельства ограничивают благотворный эффект снижения стоимости драгоценных металлов. Совершенствование производственных процессов затрагивает и издержки их промышленного производства в меньшей степени, чем стоимость других благ; по крайней мере именно так, судя по всему, обстояло дело в недавнем прошлом. Но помимо этого более серьезным последствием является особенность, влияющая на ценность денежных металлов. Годовое производство денежных металлов не потребляется ни в малейшей мере в течение года. Использование их в качестве денег не является актом потребления в физическом смысле, разве что лишь случайно и очень медленно. Масса находящихся в наличии драгоценных металлов в любой момент весьма значительна и относительно не подвержена уничтожению, так что их годовой прирост составляет лишь малую часть совокупного запаса. Поэтому понижение стоимости годового производства этих металлов оказывает лишь незначительное влияние на совокупную ценность их наличного предложения.

Иная ситуация имеет место, когда обсуждается годовой объем выпуска обычных продуктов для промышленного или потребительского использования. В этом случае, особенно когда речь идет о новых инвестициях и расходах на материальное оснащение нового производства, годовой объем выпуска считается более важным, если вообще не единственным, фактором при оценке текущей стоимости наличного предложения, заслуживающим рассмотрения. Соответственно только при весьма исключительных обстоятельствах, т.е. во времена изобилия драгоценных металлов, возрастающий объем их добычи может уравновесить тенденцию бизнеса к депрессии. Обычно этот фактор имеет не большее значение, чем замедление снижения прибылей до минимума. И такой умеренный эффект, как можно заметить, имеет менее существенные последствия для общего положения дел в сфере бизнеса в наши дни, чем на ранних этапах развития

-
- нием к совокупному богатству. Быстро возрастающая эффективность производства других материальных ценностей наносит ущерб интересам бизнеса, ибо приводит к депрессии; но исходя из этих же интересов быстрый рост предложения драгоценных металлов является наиболее благоприятным фактором с точки зрения интересов бизнеса, связанного с промышленной деятельностью, поскольку удержание цен на прежнем уровне приводит к отсрочке депрессии.

машинной индустрии. Наиболее ощутимым результатом возрастания предложения драгоценных металлов, по-видимому, является стимулирование спекулятивной инфляции¹.

Следует отметить, что предлагаемое здесь объяснение депрессии означает, что последняя есть расстройство чувств. Обескураживающее бизнесменов несоответствие — это расхождение между номинальной капитализацией, на которую настроены их сердца, и той фактической капитализируемой ценностью их имущества, которую допускает его текущая потенциальная доходность. Там, где, как это обычно бывает, предвзятые мнения бизнесменов в основном уже закрепились и легализовались в форме процентных ценных бумаг, лечить это расстройство чувств трудно, даже если было бы верно, что эти легализованные верования, предвзятые мнения и тому подобное держатся на метафизической устойчивости денежной единицы.

Но при том что депрессия негативно сказывается прежде всего в сфере бизнеса и формируется именно там на эмоциональной почве, этот факт не означает, что она не приводит к серьезным последствиям для промышленности и материального благосостояния далеких от бизнеса слоев общества. Мотивы управления деловым предприятием носят метафизический характер, оно основывается скорее на условных символах богатства, чем на соображениях наилучшего использования производственных мощностей; тем не менее именно деловое предприятие и деловая метафизика определяют направленность промышленной деятельности.

Разумеется, период спада деловой активности в сфере бизнеса означает аналогичный спад в промышленности; но этот тезис требует известной осторожности. Обычно не наблюдается большой разницы между годовыми объемами выпуска в периоды спада и оживления, если только в измерениях этих объемов не участвуют цены. При измерении же физического объема выпуска расхождение между периодами спада и оживления гораздо меньше. Валовой объем выпуска, измеренный в единицах веса или поштучно, при прочих равных условиях меньше в периоды спада, нежели в периоды оживления; но недостача, изме-

1 См.: *Smart. Studies in Economics. Essay VI. "Must Prices Fall?" // Distribution of Income. Bk. II. Ch. III.*

ренная таким образом, гораздо меньше, чем это показывает выручка, выраженная в ценах. Действительно, объем выпуска, измеренный в единицах веса и поштучно, в среднем необязательно существенно меньше в период затяжной депрессии, чем в предшествующие благоприятные времена¹. Объем деловых операций, как и объем выпуска промышленности (по весу и по штучно), может возрасти в течение нескольких лет депрессии почти на такую же или равную величину, как и в соответствующий благоприятный период. Но переход от спада деловой активности к ее оживлению обычно, если не всегда, означает быстрый рост цен, тогда как обратный переход означает обесценивание ценностей, хотя, как правило, последнее происходит более медленно, за исключением ситуации, когда в этот процесс вторгается кризис.

Изначально депрессия наносит ущерб устремлениям бизнесменов, но затем гораздо более серьезные тяготы выпадают на долю рабочих в связи с неполной занятостью и сокращением размера заработной платы, что чревато сокращением насущных средств существования². Для тех рабочих, которым в период депрессии удается найти постоянную работу, пусть даже при урезанном размере заработной платы, потери скорее кажутся, чем реальные, поскольку снижение цен товаров компенсирует снижение номинальной заработной платы. Действительно, более дешевые средства существования в состоянии полностью возместить падение заработка. Так что, идет ли речь о рабочих или бизнесменах, страдания, сопутствующие спаду

1 В периоды спада деловой активности работа не прекращается, хотя и протекает в замедленном темпе, и при этом непрерывно осуществляются усовершенствование и расширение производства. В результате объем выпуска увеличивается, так что даже при спаде производства в начале депрессии совокупный объем выпуска вскоре снова достигает той же величины, что и в период спада. Можно добавить, что норма потребления существенно ниже в период спада в первую очередь за счет наиболее расточительных форм потребления. Снижение совокупного потребления компенсирует снижение интенсивности производства в период спада до такой степени, что, вероятно, можно с уверенностью утверждать, что чистый прибавочный продукт, измеренный в единицах веса и поштучно, по крайней мере ненамного меньше в период депрессии чем в период процветания. См.: *Carroll D. Wright. Report of the Industrial Commission. Vol. VII. P. 25.*

2 "Как отмечалось выше, понижение уровня жизни трудящихся является главным фактором, который считается противоядием сокращению валового производства в период спада деловой активности.

деловой активности, носят отчасти призрачный, эмоциональный характер.

Что касается остальной части общества, т.е. классов, не работающих на деловом предприятии и не занятых в промышленности, получающих твердый оклад или аналогичные ему фиксированные доходы в долларах, периоды спада деловой активности являются плохо замаскированным благом. Эти люди остро переживают эмоциональную ущемленность деловых кругов, но зато выигрывают в смысле легкости обретения средств существования и благодаря своим сбережениям извлекают выгоду из разницы между шкалой цен в периоды спада и оживления деловой активности соответственно. Эра процветания не приносит этим классам ничего, кроме ущерба¹.

Депрессия — это в первую очередь эмоциональный недуг бизнесменов. Именно в этом корень затруднений. Застой в промышленности и тяготы, испытываемые рабочими, по своей природе — симптомы и вторичные эффекты такого недуга. Поэтому любое лекарство должно быть таким, чтобы проникнуть в эмоциональный корень осложнений и восстановить равновесие между номинальной стоимостью задействованного капитала предприятия и доходами с него, т.е. для того, чтобы лекарство было эффективным, оно должно восстановить “приемлемую” норму прибыли, что на практике означает доведение цен до такого уровня, при котором можно осуществить допустимую капитализацию. Такое лекарство, призванное компенсировать катастрофическое снижение цен на продукты в результате технических усовершенствований, можно было бы найти посредством объединения деловых предприятий и оперативных соглашений того или иного рода, целью которых было бы “регулирование” цен и объемов выпуска. В наши дни такое лекарство стало привычным для деловых кругов, как и для тех, кто изучает положение дел

1 См. аналогичное обсуждение вопросов, рассматриваемых здесь, в статьях: *Kassel G. Om Kriser och Daliga Tider // Ekonomisk Tidskrift. 1904. No. 1, 2.* Изложение в работах мистера Касселя наиболее тесно связано с такими понятиями, как “капитал”, “производство” и т.п., причем в ряде аспектов автор более подробно вникает в детали, в особенности по поводу сбережений, инвестиций (*Kapitalbildning*) и ожиданий финансового характера. Его изложение все же нельзя считать полным, но, если собрать воедино все, что в нем содержится, оно может привести по существу к тем же результатам, что и представленные выше.

в сфере бизнеса, а его очевидная и осязаемая эффективность при исправлении основного изъяна современного бизнеса на самом деле общепризнана до такой степени, что настоятельная целесообразность этого лекарства выражена в следующем афоризме: там, где возможно монополистическое объединение, конкуренция невозможна. Все, что требуется, — это коалиция в сфере бизнеса, коалиция такого масштаба, чтобы регулировать объем выпуска и устранять конкуренцию при сбыте и инвестировании в пределах достаточно обширной сферы деятельности, что позволило бы сформировать самоуравновешивающуюся, самодостаточную и независимую индустриальную структуру, т.е. такое объединение деловых предприятий, которое именуется расплывчатым термином "трест".

Такого рода деловое объединение, если оно достаточно обширно и находится под непосредственным контролем, может с определенной точностью приспособить выпуск товаров и услуг к рынку и сохранять баланс действующих цен, или согласованную шкалу цен, таким образом, что в результате капитализация необязательно становится устаревшей даже в условиях весьма радикальных усовершенствований производственных процессов. Последствия создания такого объединения в случае идеального успеха заключаются в недопущении снижения цен на товары и услуги, обусловленного современным развитием промышленности. Такое объединение более полно, чем ценность металлических денег, нейтрализует последствия усовершенствований в сфере промышленности, поскольку они затрагивают стоимость товаров. На первый взгляд может показаться, что из-за препятствий снижению цен, создаваемых трестом, вся совокупность преимуществ, возникающих благодаря производственным усовершенствованиям в масштабе данного треста, должна быть выгодна бизнесменам, участвующим в объединении, но на практике это не так. Практический результат состоит скорее в том, что производственные усовершенствования не приносят пользы никому из управляющих трестом, если последний успешно удерживает свою позицию. Такая характеристика руководства треста будет рассмотрена в другой связи.

Помимо первоначальной цели — противодействовать уменьшению доходов с прошлых инвестиций — рассматриваемое деловое объединение имеет возможность равномерно распределять любой результат постепенно сокращающихся издержек

производства товаров производственного назначения по всей промышленной сфере, охваченной данным объединением, и тем самым избегать исключительно тяжкого давления неблагоприятных последствий промышленного развития, сказывающихся повсеместно. Экономия ресурсов одновременно способствует нарастанию масштаба деловой организации, проявляясь в увеличении размера дивидендов и эффективной капитализации собственности объединения и не растворяясь при этом в конкурентном сбыте, поступающем в распоряжение массы потребителей или индустриальной системы в целом.

Вернемся к вопросу, который мы выше временно обошли. Как уже говорилось, что-либо похожее на спекулятивную инфляцию исключается из рассмотрения депрессии в сфере бизнеса, и это правомерно, поскольку оба этих феномена не возникают одновременно. Однако в одном аспекте в них проявляется нечто общее. И в том и другом случае при всем их различии имеет место расхождение между приемлемой капитализацией и фактическим потенциальным доходом¹. Но спекулятивная инфляция и депрессия отличаются друг от друга уже в том отношении, что при инфляции данного типа расхождение не ощущается до тех пор, пока оно не достигает кульминационной точки, пока не становится настолько резким, что быстрая корректировка воспринимается как неизбежность перед угрозой надвигающегося кризиса, тогда как в период депрессии более всего поражают четкое осознание указанного расхождения и негативная реакция на него. Расхождение между капитализацией и потенциальным доходом в период спекулятивного движения цен обусловлено инфляционным характером капитализации, тогда

1 В случае спекулятивной инфляции

$$cap = \frac{ea}{cost} \times \frac{1}{ikt} < cap' = \frac{ea + \Delta ea}{cost} \times \frac{1}{ikt} .$$

В случае депрессии

$$cap' = \frac{ea}{cost * ikt} > cap'' = \frac{ea - \Delta ea}{cost * ikt}$$

В первом случае объем текущей капитализации во время инфляции, равный cap' превышает подлинную ценность капитала cap ; тогда как в случае депрессии разрешенный к выпуску акционерный капитал, равный cap' , превышает размер капитализации, основой которой служит текущий потенциальный доход cap'' .

как в период депрессии оно вызвано сокращением потенциального дохода, причем и капитализация, и потенциальный доход, разумеется, выражаются в денежной оценке. Спекулятивное движение цен уравнивает или сдерживает тенденцию к депрессии, когда бы эта тенденция ни возникла, а по прошествии времени инфляция выступает уже как единственная сила, зачастую препятствующая тенденции к депрессии в сфере бизнеса, переломить которую было бы невозможно в иной ситуации. При режиме зрелой машинной индустрии и совершенной организации бизнеса, ориентированного на активную повсеместную конкуренцию, вероятно, если не бесспорно, что никакая другая серьезная сила не привела бы к существенной приостановке депрессии.

В наше время одним из пунктов экономической догмы, чтобы не сказать экономической теории, поскольку он не основан на веской аргументации, является тезис, что депрессия и инфляция, за которыми наступает кризис, по самой природе вещей бесконечно сменяют одна другую с приблизительной периодичностью. Эта периодичность (с интервалом от 10 до 12 лет между одинаковыми фазами) не была убедительно удостоверена фактами, за исключением периода между 1816 и 1873 гг. И даже на данном отрезке свидетельства не были достаточно убедительными для всех исследователей этих явлений. Экспериментальное объяснение периодичности в рамках указанного исторического отрезка, как и отсутствия периодичности до и после него, можно предложить на основе изложенных выше суждений. Нарушение равновесия, имеющее место как при инфляции, так и при депрессии, обусловлено расхождением между капитализацией и потенциальным доходом, но следует учитывать различие ситуаций, в которых возникает такое расхождение; на ранней стадии развития современной индустриальной системы оно не представляло собой столь всеобъемлющего и скоординированного процесса, когда возмущение в одной части или в одном элементе системы обязательно мгновенно распространялось по деловым каналам на всю остальную часть. Спекулятивное движение цен необязательно пронизывало всю индустриальную систему. Важные эпизоды, связанные со спекуляцией и крахом, имевшие место на заре современной эпохи, не затрагивали всю совокупность деловых кругов, занятых промышленной деятельностью. Скорее здесь

имела место спекуляция в коммерческой сфере на грани азартной игры¹. К тому же кризисы в прежние времена, когда они не носили характера краха игровых афер, как правило, возникали по причине какого-либо крупного бедствия типа неурожая, иноземного нашествия или обременительных военных расходов, в результате чего общество несло огромные материальные потери. Вместе с тем, что касается периодов депрессии, предшествовавших началу XIX в., то они также были весьма редкими или вообще исключительными явлениями, вызванными отсутствием ресурсов или бременем правительственных расходов. В те времена не было условий, которые могли бы породить депрессию, складывающуюся из устойчивых возмущений в сфере бизнеса, связанных с расхождением между капитализацией и потенциальным доходом от инвестиций. Еще не получила развития машинная система, а при ее отсутствии издержки производства товаров производственного назначения не могли неуклонно снижаться достаточно высоким темпом, чтобы в промышленных предприятиях возникло и устойчиво сохранялось расхождение между капитализацией и потенциальным доходом.

В какой-то не поддающейся точной фиксации момент первой половины XIX в. система машинной индустрии и основанная на ней система бизнеса достигли такого масштаба и согласованности, что достаточно сильные возмущения в любой части сферы бизнеса затрагивали экономические показатели во всей системе. Последняя настолько разрослась и обогатилась внутренними структурными связями, что зависимость ее элементов друг от друга и от системы в целом имела гораздо большее значение для состояния этих элементов и организации совокупного процесса, чем другие факторы вне системы машинной индустрии и деловых кругов. Тем самым в тот период промышленные кризисы в собственном смысле слова представляются вполне вероятным

1 Элемент азартной игры, характерный для раннего периода инфляции и кризисов, произвел такое впечатление на экономистов, что они начали смотреть на азартную биржевую игру как на нечто само собой разумеющееся при позднейших явлениях, классифицируемых как инфляция и кризисы, даже когда элемент такого рода игры очевидным образом отсутствовал. Возникло ощущение, что азартная игра обязательно должна иметь место всякий раз, когда возникают инфляция или кризисы, раз об этом свидетельствует ход событий более раннего исторического периода.

феноменом. Когда бы они ни приходили, они распространялись с огромным напором и легкостью и носили характер именно деловой активности кризисов в том смысле, что протекали весьма тяжело, не сопровождаясь при этом ощутимыми потерями материального богатства, если не считать его ценового выражения. Как правило, эти кризисы означали аннулирование ценностей без существенной потери материальных благ. По-видимому, они действительно соответствовали основному определению кризисов, ибо следовали за периодом спекулятивной инфляции промышленных инвестиций.

Однако хроническая депрессия, похоже, не относилась к числу заметных и постоянных явлений в первой половине XIX в до 80-х или середины 70-х гг. Обычный ход событий, как признается всеми, был следующим: инфляция, кризис, кратковременная депрессия, постепенное нарастание инфляции — и опять все начинается снова¹.

Учитывая феномены, о которых здесь идет речь, можно попытаться дать следующее объяснение указанному круговороту событий: кризисная ситуация, имевшая место в начале XIX в, была вызвана внезапным крахом капитализированных ценностей, в результате которого капитализация была понижена не только до уровня потенциальной доходности, который инвестиции обеспечивали в спокойные времена, но и значительно ниже этого уровня. Эффективность и радиус действия машинной индустрии в производстве товаров производственного назначения не были тогда настолько велики, чтобы достаточно быстро понизить издержки производства этих товаров и чтобы их падение сравнялось с сокращением капитализации или превзошло его, и тем самым предотвратить последующий рост капитализации как реакцию на стимулирующее воздействие со стороны относительно высокой потенциальной доходности. Шоковый эффект ликвидации проходил до того, как удешевление средств производства успевало догнать сокращение капитализации, вызванной кризисом, так что и после этого все еще остается ощутимая недокапитализация как следствие периода ликвидации. Поэтому не происходит неблагоприятного устойчивого расхождения между капитализацией и потенциальной доходностью, последст-

1 См., напр.: *Burton. Crises and Depressions. Ch. VIII*, где дается сжато с описание депрессий и кризисов в течение данного периода в США.

вием которого становится хроническая депрессия. Вместе с тем потенциальная доходность инвестиций была относительно высока по сравнению с их сократившейся капитализацией после кризиса. Фактическая потенциальная доходность настолько превышает номинальную потенциальную доходность промышленных предприятий, что поощряет смелое конкурентное наступление и оптимистическое финансирование разных бизнесменов, коль скоро порожденный ликвидацией шок прошел и бизнес снова вошел в привычное русло. Но такое смелое конкурентное наступление означает начало кредитной экспансии и спекулятивного движения в промышленности, рассматривавшихся выше в связи с кризисами. Это движение носит кумулятивный характер, и его исходом являются инфляция капитализации и существенный рост объема кредита, который обычно прекращается в период ликвидации.

В рассматривавшийся выше период (1816 — 1873) ликвидация всегда происходила по причине какого-либо внешнего возмущения. Но надо сказать, что внешнее возмущение, которое необходимо, чтобы прекратить спекулятивное движение, будет тем слабее, чем дальше зайдет подобное движение, так что на ранних стадиях данного периода инфляции ликвидация может быть только спровоцирована относительно сильным возмущением, тогда как на более поздней фазе спекулятивной инфляции было бы достаточно относительно слабого возмущения.

Далее, для того чтобы спекулятивное движение цен повлекло настолько большое расхождение между капитализацией и потенциальным доходом, что его невозможно скорректировать иным способом, кроме как путем широкой и жесткой ликвидации, требуется определенное время¹. Следовательно, возникает нестрогая периодичность, связанная с повторяемостью фаз оживления и краха капитализированных ценностей. Несомненно, при каждом историческом кризисе XIX в. присутствуют другие разнообразные факторы, и их следует принимать во внимание при рассмотрении истории и любой теории кризисов, цель которой — дать их исчерпывающее объяснение, но те факторы,

1 Спекулятивное движение цен требует времени, поскольку инфляция носит кумулятивный характер и происходит непреднамеренно и в известном смысле бессознательно.

на которых мы здесь остановились, похоже, выступают как наиболее характерные и постоянные в серии кризисов данного периода, и в то же время они есть именно те факторы, которые особенно тесно связаны с процессом управления деловыми предприятиями в современной промышленности, что и является объектом данного исследования.

Начиная приблизительно с 70-х гг., особенно если речь идет об Америке и в меньшей степени о Великобритании, сфера бизнеса явно претерпевает кризисы и депрессии. В последнее время хроническая депрессия в сфере бизнеса стала скорее правилом, чем исключением. Напротив, наступающие время от времени периоды облегчения, "дни процветания" во всех случаях объясняются специфическими причинами, не имеющими отношения к собственно промышленному бизнесу. Особенно благоприятная ситуация сложилась в начале 90-х гг., а в наши дни, когда можно было наблюдать наиболее заметный случай спекулятивной инфляции, которая теперь (т.е. в 1904 г.) явно идет на спад, война между Испанией и США в сочетании с расходами на запасы, вооружения и услуги, характерные для перехода страны на военные рельсы, привела к прекращению депрессии и процветанию деловых кругов. Если внешние стимулы, служащие импульсом современного процветания, сохраняются на адекватном уровне, период процветания может быть продолжительным, в противном случае, похоже, нет оснований ожидать какого-либо иного исхода, кроме более или менее внезапной радикальной ликвидации.

Разумеется, трудно сказать, какие именно стимулы можно было бы считать адекватными для процветания, но, по-видимому, можно утверждать, что для того чтобы оно продолжалось в течение ряда лет, эти стимулы должны постепенно усиливаться. Иными словами, спрос на товары и услуги посредством внепромышленных расходов, которые, если смотреть на них с точки зрения промышленности, представляют собой чистое расточительство, должен поддерживаться во все большем масштабе. Если же расточительные расходы уменьшаются, то неизбежным исходом будут значительные осложнения и сфере промышленности и бизнеса, сопровождающиеся депрессией; а если непроизводительные расходы на войну, колонизацию, периферийные инвестиции и т.п. внезапно прекращаются, то столь же неизбежным следствием, при отсутствии

противодействующих факторов, будет кризис той или иной степени тяжести¹.

Выше отмечалось, что начиная с 70-х гг. обычным положением дел в сфере бизнеса, если оно не подвергалось возмущениям, вызванным преходящими обстоятельствами, не имеющим отношения к индустриальной системе как таковой, была хроническая депрессия. Факт существования такой доминирующей депрессии не будет отрицать ни один исследователь экономической ситуации в тот период, поскольку это относится к Америке и в известной степени к Англии². Для континентальной Европы

-
- 1 Непроизводительные расходы, способствующие процветанию, здесь трактуются как расточительные, но это не означает, что они не могут быть благом для общества даже с учетом их влияния на его совокупный доход или совокупное накопление общественного богатства. Они названы расточительными потому, что напрямую способствуют изъятию материальных ценностей и трудовых ресурсов из производственного процесса и распылению того и другого, и кроме того, непроизводительному потреблению промышленной продукции. Косвенно они оказывают благотворное влияние на промышленность путем стимулирования полного использования промышленного аппарата, так что по меньшей мере возможно, что за весьма короткий срок совокупная условно чистая продукция производственного процесса окажется столь же велика и пригодна к использованию, как и до возникновения расточительных расходов, даже без той части продукта, которая покрывается ими. А это окажет заведомо благотворное влияние на бизнес. Расточительные расходы способствуют повышению спроса и тем самым увеличивают пригодность объема выпуска для продажи, увеличивают прибыли и повышают уровень капитализации. Поэтому они, несомненно, направлены на повышение стоимости имущества бизнесменов и рост их доходов, измеренных в денежных единицах. Расточительные расходы благоприятны для торговли. Только при окончательной ликвидации неблагоприятные для бизнеса последствия попадают в поле зрения. Мы считаем, что позиция, занятая некоторыми экономистами прошлого, например Мальтусом, Лодердейлом, Чалмерсом и другими, как и позиция некоторых исследователей более позднего времени — Робертсона, Хобсона — по поводу последствий расточительных расходов, по сути правильна, хотя защиту расточительства, выдвигаемую этими экономистами, нельзя считать полноценной. Расточительство представляется необходимым для оживления торговли и тем самым для обеспечения работы производственных процессов на полную мощность. За этим скрывается тот факт, что бизнес, в том числе промышленный, отказывается мерить что бы то ни было иначе как через приносящие прибыли цены. Оппоненты воззрений Мальтуса не смогли оценить бесспорную значимость служащего пружиной бизнеса денежного мотива, выраженного в цене продукта, в противовес мотиву полезности.
- 2 Могут возразить, что такое состояние нельзя считать нормальным, но это мнение не следует признавать безоговорочно, поскольку в его основе лежат различающиеся между собой точки зрения.

такая характеристика стоит под вопросом. Но за ответом не надо далеко ходить: дело в том, что правительственное вмешательство в торговлю в Европе настолько повсеместный факт особенно в германоязычных странах, что данный случай вполне допустимо не рассматривать в общей теории. Можно также усомниться в том, что индустриальная система, например, Германии на протяжении рассматриваемого периода действительно соответствует требованиям теории в отношении такого уровня развития машинной индустрии, который порождает феномен депрессии¹.

Объяснение устойчивой депрессии в сфере бизнеса, имеющей место в тех странах, где она является преобладающим состоянием, весьма просто, если встать на высказанную здесь точку зрения. Примерно в конце 70-х гг. повышение эффективности и интеграция процессов машинной индустрии достигли такого уровня, что снижение издержек производства товаров производственного назначения постоянно опережает происходящую время от времени рекапитализацию собственности. Обусловленное относительным избытком промышленного аппарата устойчивое уменьшение прибылей не допускает осуществления последовательного расширения рискованных деловых операций, какое очень часто имело место в первой половине XIX в. Когда к концу этого периода основой спекулятивного движения цен стали посторонние стимулы, резкое уменьшение потенциального дохода от старых инвестиций порождает спекулятивную инфляцию, которая нарастает до таких масштабов, что приводит к кризису. А когда этот кризис становится весьма серьезным и понижает уровень капитализации, всевозрастающая эффективность динамично развивающихся процессов современной машинной индустрии обгоняет спад капитализации, не давая времени для восстановления равновесия и последующего подъема. Снижение цен капитальных благ наверстывает снижение капитализации инвестиций, прежде чем смягчается шоковый эффект капитализации. Следовательно, при достигшем полной зрелости машинном производстве депрессия является нормальным явлением в промышленности до тех пор, пока конкуренция остается не обузданной и не вторгается какой-либо *deus ex machina*².

1 См.: *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. I. Гл. XVIII — XX.

2 См.: *Hobson.* Problem of the Unemployed (дополнение к гл. V).

Хроническая недостаточность приемлемых прибылей требует "лечения". Лекарство можно искать в одном из двух направлений:

- 1). расширение непроизводственного потребления благ;
- 2). устранение ожесточенной конкуренции, из-за которой прибыли оказываются ниже "приемлемого" уровня.

Если достаточный объем производства направлен на расточительные расходы, допускающие лишь относительно небольшие совокупные сбережения, сосчитанные по весу и поштучно, то рентабельные цены можно поддерживать на старой основе капитализации. Если непроизводительные расходы достаточно велики, то текущих инвестиций в производственный аппарат не хватит для ощутимого снижения цен посредством конкуренции¹.

Но почти невероятно, что масштаб расточительных расходов окажется достаточно адекватным, чтобы скомпенсировать избыточную производительность современной промышленности. Частная инициатива не может довести расточительные расходы на товары и услуги до той точки, которой требует положение дел в сфере бизнеса. Частное расточительство, несомненно, велико, но принципы бизнеса, которыми руководствуются сберегатели и практичные инвесторы, настолько укоренены в привычках современного человека, что успешно сдерживают падение сбережений². Нечто более существенное можно сделать — и уже делается цивилизованными правительствами — по части необходимых государственных расходов. Вооруженные силы, общественные здания, судебные и дипломатические инстанции и т.п. почти идеально разорительны, если судить о них применительно к данному вопросу. И они обладают тем преимуществом, что государственные ценные бумаги, размещение которых служит покрытием этих расточительных расходов, выступают привлекательными инвестиционными ценными бумагами для частных сберегателей, и в то же время инвестированные таким

1 См.: *Hobson. Problem of the Unemployed. Ch. VI.* Мистер Хобсон не использует термин "расточительные расходы". См. также: *Vialles. Consommation* (заключительная глава).

2 Как указывалось выше (с. 123—131), "сбережения" автоматически осуществляются одновременно в процессе текущих операций по созданию коалиции и инкорпорированию.

образом сбережения являются чисто фиктивными и поэтому не способствуют уменьшению прибылей или снижению цен. Расходы, покрываемые налогообложением, менее уместны для данной цели, хотя косвенные налоги предпочтительны в том отношении, что они подталкивают вверх цены товаров, облагаемых налогом, и тем самым действуют в желаемом направлении. Растрата времени и усилий тех, кто идет на военную службу, как и занятость придворного, дипломатического и церковного персонала, эффективно действует в том же направлении. Но как бы ни были существенны государственные непроизводительные траты последнего времени, они в совокупности недостаточны, чтобы исчерпать избыточную производительность машинной индустрии, особенно когда эта производительность подкрепляется большими возможностями, которые создает современная организация бизнеса для накопления сбережений в сравнительно немногих руках. Кроме того, есть еще один дефект, а именно то обстоятельство, что трата времени, связанная с военной службой, сокращает покупательную силу классов, которые призваны в армию, и тем самым снижает размер расточительного потребления, которого эти классы в иной ситуации могли бы достичь¹.

¹ Анализ перепроизводства и его связи с депрессией, проведенный Хобсоном (см.: *Hobson. Problem of the Unemployed*. Гл. 8), гораздо глубже, чем другие обзоры, и подвергает критике защиту паллиативных мер. Хобсон считает такие меры, в совокупности и по отдельности, неадекватными и непоследовательными, поскольку они не затрагивают корень зла — чрезмерное накопление или "недостаточное потребление". Эти меры не меняют сути дела, поскольку не смягчают автоматические сбережения и процесс осуществления инвестиций, который неизбежно связан с обладанием крупными частными доходами. Но с точки зрения практической эффективности предлагаемые Хобсоном средства также можно отнести к разряду паллиативных. Это меры, изложенные в гл. VI ("реформирование распределения потребительской силы"), - налогообложение "нетрудовых" доходов, повышение заработной платы, сокращение рабочего дня. Цель заключается в том, чтобы "увеличить долю совокупного богатства общества, которая, доставаясь населению в виде заработной платы, будет тратиться на повышение общего уровня потребления для рабочего класса". Задуманный шаг является фантастическим в обществе индустриального типа, где государственная экономическая политика руководствуется растущим единообразием целей, диктуемых интересами бизнеса при упрощенных взглядах на увеличение прибылей. См. также: *Smart. Studies in Economics. Essay VIII "Перепроизводство" Essay IX "Социализация потребления"*, особенно §8, посвященный "пределам потребления", с. 293—298.

До тех пор пока промышленность остается на современном уровне эффективности и особенно пока доходы продолжают распределяться примерно по современной схеме, нельзя ожидать, что непроизводительные траты догонят объем производства и тем самым заблокируют неблагоприятную тенденцию к депрессии. Но если состояние равновесия нельзя поддерживать путем ускорения расточительного потребления, то его можно сохранять посредством сокращения и регулирования объема выпуска благ.

От беспощадной конкуренции, т.е. от свободного конкурентного навязывания товаров покупателям, можно избавиться путем "солидаризации интересов" конкурентов, коль скоро все предприятия или значительное их большинство, будучи соперниками на рынке, объединяют свой менеджмент под единым руководством. То, что делается тем или иным способом навязывания товаров или услуг по конкурентно меняющимся ценам, заменяется коллективным навязыванием ("коллективным соглашением") по ценам, установленным исходя из принципа "что рынок выдержит". То есть цены устанавливаются исходя из того, какая их шкала принесет наибольший совокупный чистый доход с учетом влияния более низкой цены на рост продаж, а также снижения издержек благодаря росту выпуска. Результатом, что касается шкалы цен, легко может стать снижение цен для потребителей; но вполне возможно также и увеличение средней цены. Цены выпуска, которые таким образом переводятся на монопольную основу, почти наверняка будут двигаться более равномерно, чем цены аналогичного выпуска, продаваемого на конкурентной основе предприятиями-соперниками.

Все, что говорилось в предыдущем абзаце, предполагает столь полное объединение деловых предприятий, что возникающая в результате коалиция на практике приобретает характер практической монополии. Однако такой результат достигается далеко не всегда и особенно редко при первых попытках создать коалицию в какой-либо конкретной отрасли промышленности, хотя такого рода усилия, как правило, повторяются снова и снова, пока не будет достигнуто что-то вроде монополии. Но даже если эффективная монополия так и не возникает, консолидация такого рода, по крайней мере временно, имеет полезные последствия. Как отмечалось в одной из предыдущих

глав, почти во всех случаях такое объединение в состоянии добиться экономии издержек производства, которое приносит облегчение благодаря возможностям объединенных промышленных предприятий зарабатывать приемлемую прибыль при более низких ценах своей продукции. Поэтому они могут держаться шкалы цен, которая не была выгодной, когда они оставались хозяйственно обособленными. Но облегчение, которое приносят такие меры, оказывается скоропреходящим, если продолжается навязывание в соперничестве с концернами, не входящими в коалицию. Падающие издержки производства, и последующее конкурентное инвестирование, и рост в промышленности скоро догоняют в экономии от масштаба; полученные конкурентные преимущества утрачиваются, и депрессия снова настигает объединившиеся предприятия. Лекарством опять-таки является более широкое объединение, позволяющее добиться дальнейшей экономии от масштаба и приближающейся полной монополии.

Несомненно, только при монопольном положении можно избежать тяжелой депрессии. Но для того чтобы облегчить положение на достаточно продолжительное время, монополия необязательно должна быть абсолютной. Все, что необходимо, — это чтобы монополия охватывала почти все деловые предприятия, которые в условиях конкуренции не получают приемлемой прибыли, кроме незначительной части предприятий и используемого ими производственного аппарата. Что представляет собой это незначительное меньшинство предприятий, нельзя определить из общих соображений, поскольку в каждом конкретном случае это зависит от обстоятельств, затрагивающих конкретную отрасль. Но, вообще говоря, чем более полной является монополия, тем она, судя по всему, более эффективно служит своей цели¹.

1 Для полноты изложения к этому можно добавить очевидное замечание, что разнообразные отрасли промышленности отдают себя в распоряжение монопольного руководства в весьма разной степени; например, особым случаем является фермерское хозяйство, не подлежащее такому способу руководства при существующих обстоятельствах; опять же иные отрасли, например розничная торговля, могут управляться таким методом только в весьма ограниченном масштабе; вместе с тем на другом конце спектра отраслей, как то железнодорожное дело, близкое к абсолютной монополии управление неизбежно.

Последствием таких объединений в сфере бизнеса является доведение размеров прибылей до приемлемого уровня не только путем создания возможностей регулирования объема выпуска и цен, но также путем экономии, которая при подобном положении дел вполне реализуема на практике. Как отмечалось выше, менее масштабные объединения тоже порождают экономию издержек производства. Но более крупные объединения, переводящие предприятия на монопольную основу, не только обладают теми преимуществами, которые вытекают из крупномасштабной организации производственного процесса, но также благодаря своему монопольному положению пользуются особыми преимуществами при назначении цен. Эти дополнительные преимущества связаны, в первую очередь, с приобретением требуемых благ, материалов и услуг или с соответствующими сделками по поводу данных предметов, как и со сбытом собственной продукции. Пока такие объединения не становятся достаточно обширными, чтобы устранить конкуренцию, их возможности регулирования цен и выпуска ограничены конкуренцией с другими объединениями в сделках, связанных с куплей-продажей. Но когда такому объединению удастся охватить всю специфическую отрасль деловых операций, оно в состоянии не только установить приемлемые цены собственной продукции на основе принципа "что выдержит рынок", но также в значительной мере и на аналогичной основе цены или тарифы, по которым оно будет оплачивать материалы, труд и другие услуги, например, транспортные — если только ему не придется столкнуться с другим объединением, занимающим такое же монопольное положение.

Правило, которым руководствуются монополистические объединения при установлении цен и тарифов на используемые ими блага и услуги, аналогично применяемому при трансакциях в сфере сбыта. Цены и тарифы, например на материалы и рабочую силу, уменьшаются не до минимально возможной, а до минимально целесообразной точки, т.е. до совместимой с максимальными чистыми прибылями. Этой точкой может быть или не быть уровень ниже допустимого при режиме конкурентных закупок. Можно добавить, что лишь в редких случаях объединение добивается столь сильной позиции в отношении закупок материалов и услуг, что данный аспект

его бизнеса становится в полной мере вне досягаемости конкуренции¹.

Всюду, где объединение находило подобные средства целесообразными, хроническая депрессия недавних времен, а также смятение и неопределенность, сопутствующие угнетенному состоянию бизнеса, устранялись. Крупные объединения не испытывали острых недугов от депрессии, за исключением тех случаев, когда они из-за особенностей своего производства оказывались в положении посредников между отраслями, находящимися в состоянии конкурентной борьбы, как, например, большинство железных дорог. Но даже в этом случае объединение, обладающее монополией, находится в более благоприятном положении в смысле своей балансовой отчетности, чем предприятия с аналогичными характеристиками, но не располагающие преимуществами монополии.

Таким образом, в соответствии с изложенными здесь соображениями единственным спасением от хронической депрессии, если не считать ниспосланного Провидением вмешательства, является радикальное объединение в тех отраслях бизнеса, где оно целесообразно. При условии охвата им значительной части отраслей промышленности, где господствует машинное производство, представляется разумным ожидать, что подобное лекарство должно быть достаточно действенным. Все более высокий уровень развития машинного производства делает конкуренцию в сфере бизнеса практически нецелесообразной, но такое развитие несет в себе и средство избавления от порожденного им же зла, создавая мотивы и условия для объединения предприятий. Как далеко идущая монополизация скажется на эффективности промышленности, на занятости, ставках зара-

1 Вероятно, до настоящего времени ни одно из американских объединений не смогло избавиться от неудобств конкурентных торгов за рабочую силу, и лишь очень малому числу таких объединений удалось достигнуть чисто монополистического приобретения материалов либо того или иного вида требуемых услуг. Что касается только сырьевых материалов, то, например, "Стандард ойл компани" в состоянии реализовать эффективную монополию. Нечто близкое к данному положению осуществлено лишь очень небольшим числом других объединений, например сахароперерабатывающими предприятиями, компанией по переработке хлопкового масла, "Юнайтед стейтс стил корпорэйшн", и на местном уровне некоторыми угольными, железнодорожными компаниями, компаниями по производству пиломатериалов и складскими обществами.

ботной платы, ценах потребительских благ и т.п. — все это, разумеется, в значительной мере не более чем предположения, которые нельзя безоговорочно принимать в данном исследовании, поскольку наша ближайшая цель состоит всего лишь в том, чтобы наметить очертания экономической теории современного делового предприятия.

Это можно дополнить дальнейшим соображением относительно деловой ситуации. Крупные объединения и связанные с ними деловые операции способствуют приросту состояний крупных бизнесменов, что добавляется к большим доходам, которые невозможно потратить на потребление; это в свою очередь ускоряет рост инвестиций, который вызывает конкуренцию, если для нее есть условия; тем самым возникает указанная выше тенденция к депрессии. Поэтому крупные объединения несут в себе семена пагубной конкуренции, и соответственно этого опасного последствия можно избежать только на основе столь обширного и регламентированного объединения деловых предприятий, которое полностью исключит конкуренцию даже в случае значительного объема инвестиций, требующих нового капитала.

При высоком уровне развития машинного производства хроническая депрессия становится привычным сценарием событий, разумеется, во многом благодаря особенностям человеческой природы, проявляющимся в делах бизнеса. Машинное производство порождает подобный эффект главным образом, если не полностью, в силу следующих двух факторов:

- 1). относительно быстрый темп возрастания эффективности производства;
- 2). тесная взаимозависимость различных направлений промышленной деятельности в рамках всеобъемлющей системы, расширение которой носит все более разносторонний и последовательный характер по мере совершенствования и специализации производственных процессов.

В результате каждая отрасль промышленного бизнеса оказывается тесно связанной с другими отраслями узлами купли-продажи и возмущения беспрепятственно распространяются по всей системе. Последствием такого положения дел является то обстоятельство, что любое объединение деловых предприятий, стремящееся сохранить свои доходы и капитализацию, должно

быть достаточно крупномасштабным и обладать компактной структурой. По мере того как острая необходимость вынуждает к созданию прочного и широкомасштабного объединения, она же подталкивает такого рода "трест" к дальнейшему расширению, пока шаг за шагом он не охватит буквально всю сферу промышленности, где господствующим фактором является машинное производство¹.

Однако есть одно общее исключение, обусловленное обстоятельствами промышленной организации. Эта организация опирается на различие между деловым управлением и собственностью. Рабочие не владеют и не могут владеть или управлять производственным оборудованием и соответствующими процессами, коль скоро преобладает собственность и промышленность управляется на принципах бизнеса. Так что когда сделан последний шаг к объединению в сфере бизнеса, все же остаются конкурентные разногласия между объединенным деловым капиталом и объединенными рабочими.

Из приведенных выше соображений становится ясно, что управление промышленностью в режиме конкуренции несовместимо с затяжным процветанием, когда развитие машинного производства достигает высот эффективности. Дальнейший технический прогресс призван продемонстрировать нецелесообразность конкуренции в сфере бизнеса. Как говорится, тенденция к консолидации непреодолима. Современное положение дел не допускает конкуренцию в сфере управления собственностью, инвестированной в промышленное предприятие, и в еще меньшей степени оно допускает управление ею отдельными собственниками. Короче говоря, свобода контрактов и другие возможности, присущие естественному праву собственности, несовместимы с современной машинной техникой. Свобода действий в деловой сфере не принадлежит и не может принадлежать собственникам. В идеализированном рассмотрении, предполагающем апофеоз развития машинной техники и сопутствующих ей факторов в сфере бизнеса, многие собственники неизбежно обретают статус пенсионеров, зависящих от благоразумия крупных держателей неосязаемых активов; аналогично значительная

1 Например, уже ясно, что вся железнодорожная система Америки должна вскоре оказаться под единым руководством и объединиться с группой отраслей, занятых поставками и разработкой железа, угля и пиломатериалов.

часть бизнесменов лишается привилегий на деловую инициативу и превращается в бюрократическую иерархию под тем же руководством; остальная масса населения с большим трудом вписывается в эту схему разве что в качестве сырьевого материала для промышленности. Если что-то и может обострить или, наоборот, смягчить обрисованную выше тенденцию — так это эмоциональное восприятие прав собственности, деловые обязательства и экономическая политика. До тех пор пока экономические факторы влияют на современную ситуацию, они косвенно придают форму такому эмоциональному восприятию посредством дисциплинирующего воздействия на новые, неиспытанные аспекты политики и правовые отношения, которым эта политика способствует.

ГЛАВА 8

ПРИНЦИПЫ БИЗНЕСА В ПРАВЕ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Благосостояние народа тесно связано с ведением бизнеса, поскольку руководство промышленностью преследует цели, имеющие к нему прямое отношение, а также потому, что во всех современных обществах укоренилась традиция оценивать средства к существованию и жизненно важные удобства в денежных единицах. Но помимо влияния таких оценок на повседневное регулирование условий существования принципы бизнеса играют решающую роль в более важных жизненных вопросах как для индивида в контексте его гражданско-правовых отношений, так и для общества в целом, небезразличного к тому, что происходит в политической сфере. Институты современной цивилизации в значительной мере основаны на принципах бизнеса. Именно поэтому при объяснении происходящих событий распространена такая фразеология, как "экономическая интерпретация истории" или "материалистическая теория истории".

В силу укоренившегося обычая рассматривать все жизненно важные вопросы с позиции бизнеса, т.е. в аспекте прибылей и убытков, бразды правления общественными делами с общего согласия оказываются в руках бизнесменов, руководствующихся деловыми соображениями. Тем самым современная политика есть не что иное, как политика бизнеса, даже помимо зловещего приложения этого тезиса к явлению, которое с отвращением именуют "коррупцированной политикой". Сказанное относится и к внешней, и к внутренней политике. И законодательство, и полицейский надзор, и отправление правосудия, и военная и дипломатическая служба — все это имеет прямое отношение к деловым связям и финансовым интересам и лишь побочное — к инте-

ресам человека. И хотя весь этот государственный аппарат призван осуществлять защиту человеческой жизни и личной свободы, его функционирование в значительной мере имеет оттенок финансового предприятия.

Законодательство и правоприменительная практика основаны на догмате естественной свободы. Это особенно верно в отношении англоязычных наций, основой юрисдикции которых служит обычное право, особенно в Америке. В европейских странах (кроме Англии) господство предвзятых мнений по поводу естественных прав не столь абсолютно, но даже там явно преобладает подход к рассмотрению вопросов, затрагивающих деловые отношения, с позиции естественных прав. Догмат естественной свободы особенно благоприятен для ускоренного ведения бизнеса и согласуется со стереотипами мышления, которые доминируют в любых деловых кругах.

Современные предрассудки, связанные с догматом естественных прав, свидетельствуют о том, что истоки существующего в наши дни положения дел в сфере бизнеса нужно искать в далеком прошлом. Схема естественных прав возникла и прочно укрепилась в принятых обществом критериях здравого смысла, как и в умах законодателей и в судах, благодаря дисциплине, царившей в мелком производстве и мелкой торговле ("отечественной промышленности"), которые достигли пика своего развития в XVIII в.¹. В период малой индустрии эффективным независимым фактором производства в промышленной сфере был отдельный работник, наделенный личной силой, умением и прилежанием; точно так же в мелкой торговле докапиталистической Англии решающим качеством считались осмотрительность и дальновидность мелкого торговца и мелкого работодателя, имеющих непосредственные личные связи со своими клиентами и наемными работниками. В той мере, в какой торговля и промышленность не были ограничены общепринятыми нормами, установленными законом или основанными на обычае или обычном праве, обе эти сферы деятельности по существу представляли собой открытое пространство для свободной конкуренции, где люди вступали в контакты друг с другом на примерно равной основе. Пока сохранялось равенство между конкурентами, индустриальная система была весьма гибкой,

1 См.: *Ashley. Economic History and Theory. Bk. II (особенно гл. III).*

а ее развитие проходило достаточно рассредоточенно, чтобы обеспечить эффективность конкуренции при отсутствии принудительных ограничений. То же самое относится к организации бизнеса в мелкосерийном производстве. Как торговля, так и промышленность были связаны скорее с личной инициативой, чем со всеобъемлющей организацией процессов обезличенного характера¹.

По мере того как естественные права прокладывали себе дорогу к юридическим концепциям права и справедливости, закреплявшим существование равных прав людей, деловые отношения которых по меньшей мере предполагали такое равенство, эти права предоставляли заинтересованным индивидам реальную возможность свободного выбора в случае устранения традиционных ограничений. Организация отношений в целом тогда не была подобна отлаженной машине в том смысле, что взаимосвязь производственных процессов или трансакций в сфере бизнеса не была достаточно жесткой ни в отношении упорядоченности во времени, ни в отношении регулирования количества и качества продукции или привлечения трудовых ресурсов. Не было и четкого установления места, темпа и режима труда, а также применяемых средств как для работника, так и для его нанимателя в соответствии с техническими условиями производственного процесса или рыночных трансакций. Стандартизация жизненного уклада при старом режиме опиралась на традицию и не была столь механизирована, как при позднейшем развитии. И такого рода стандартизация постепенно теряет силу.

Движение мысли, отправляющейся от концепции естественных прав, привело к требованию так называемой системы естественной свободы. Но это требование не предполагало отказа от всех общепризнанных ограничений. Действительно, "простая и наглядная система естественной свободы" означала свободу от любых ограничений, но исключая те, которые вытекают из прав собственности. В экономическом аспекте система естественной свободы представляла систему свободно заключаемых финансовых контрактов. "Свобода не означает юридического права на неограниченное ведение хозяйственной или производственной

1 См. выше, гл. 4.

деятельности". В переводе на язык экономики это означает, что "естественная свобода индивида не должна пересекать границы узаконенных прав собственности". Собственность включена в корпус естественных прав как неотъемлемый элемент последних. Естественная свобода предписывает право осуществления купли-продажи, ограниченное только такой же свободой других лиц заниматься куплей-продажей — с тем очевидным следствием, что не должно быть никакого вмешательства одного лица в операции купли-продажи, осуществляемые другими лицами, помимо "вмешательства" через предоставление средств купли-продажи.

Этот принцип естественной финансовой свободы получил наибольшее признание в Америке, и именно в этой стране приобрел наиболее сильную власть над умами законодателей. Ни в одной стране, кроме Америки, святость финансовых обязательств не воспринималась обществом в качестве высшего выражения здравого смысла, и ни в одной другой стране финансовые обязательства не становились единственной формой обязательств, пользующейся безоговорочной поддержкой этого здравого смысла. Здесь и нигде больше самые разнообразные обязательства и претензии, будь то бытовые, социальные или гражданские, имеют тенденцию обретать денежную форму, подобно оцениваемым в деньгах долговым обязательствам. В большей мере, чем где-либо, почет, оказываемый обществом художникам, актерам, проповедникам, писателям, ученым, должностным лицам, примерно пропорционален денежным суммам, являющимся платой за их работу.

В силу специфических условий формирования американского общества гражданские права в США особенно сильно акцентированы на незыблемость финансовых обязательств. Первые поселенцы, особенно те из них, кто обосновался на Североатлантическом побережье, сыграли главную роль в формировании американской традиции, принеся из Англии по-своему изощренный вариант предвзятого отношения к свободе действий индивида, и эту традицию они воплотили на практике при особенно благоприятных обстоятельствах, способствующих дерзновенным предприятиям, сохранив в ней лишь немногие пережитки, связанные с принципами, которые некогда ограничивали ремесленную систему, так как условия жизни в колониях не благоприятствовали воспроизведению традиционных предписаний,

сдерживавших частную инициативу. Америка — естественная среда обитания человека, добившегося успеха своими собственными силами, а такой человек сам по себе является финансистом с ног до головы¹.

Вскоре, когда возникла благоприятная возможность, метафизика естественной свободы, финансовой или какой-либо иной, была воплощена в установленной форме в законодательных актах, отвечающих требованиям конституции. Поэтому она облечена в более аутентичную форму и пронизывает правовую структуру американского общества в гораздо большей степени, чем любого другого.

Свобода заключать контракты является, так сказать, нерушимым, неотъемлемым и основным элементом правового кредо; и в области права и справедливости никто не имеет полномочий обходить эту исходную предпосылку или ставить под сомнение достоинства метафизики естественных прав, на которой она основана. Единственный соответствующий стереотипам мышления прием, посредством которого можно оспаривать верховенство этого догмата в гражданских делах, — это маловразумительный тезис о "всеобщем благосостоянии"; но даже этот тезис признается весомым только при исключительных обстоятельствах. Применяя любой вариант трактовки всеобщего благосостояния, всегда следует иметь в виду, что принцип свободы заключения контракта должен оставаться незыблемым, пока это позволяют обстоятельства, сопутствующие конкретной ситуации. Граждан нельзя лишить жизни, свободы или собственности без должного судебного процесса, и основой подобного процесса является предпосылка нерушимости прав собственности. В контексте экономических отношений между индивидами это означает не только то, что индивид или группа индивидов не могут законным путем оказывать какое-либо давление, отличное от финансового, на другого индивида или другую группу, но и то, что именно финансовое давление невозможно запретить.

Традиционный принцип абсолютной, неотъемлемой свободы заключения контракта начал устаревать примерно с того времени, когда он был надлежащим образом зафиксирован, причем

1 См., напр.: *Ashley*. The Economic Atmosphere of America // *Surveys, Historic and Economic*. P. 405 et seq.

устаревшим он стал, разумеется, не в правовом аспекте, а де-факто. Когда в XVIII в.¹ новый уклад на основе свободного права заключать контракты достиг зрелого уровня развития, в экономическую сферу вторглась новая сила, навязавшая обновленную стандартизацию схемы экономической жизни, а именно машинное производство². Стандартизация в эпоху машинной индустрии отличается от той, что имела место прежде, в том отношении, что она не получила ни общего признания, ни метафизического подтверждения истинности. Она не стала узаконенным фактом. Поэтому нет надобности принимать во внимание правовой аспект данного явления. Это действительно новое явление, не вписывающееся ни в патриархальную систему, основанную на давности обычая, ни в позднейшую систему свободы личной инициативы. Оно не имеет места де-юре — только де-факто. Не имея отношения ни к прекратившей свое существование системе, ни к современной правовой системе, не образуя ни "естественного права", не вступая с ним в противоречие, это явление просто не существует в рамках правовой компетенции. Пожалуй, ему действительно присуща грубая материальная реальность; и все же данный феномен следует считать лишь воображаемым в смысле правовой, метафизически дееспособной реальности. Связанные с ним средства поддержания стандартов функционирования машинного производства с правовой точки зрения не являются принуждением.

1 Эта датировка (XVIII в.) корректна применительно к Англии. Что касается Америки, то там порядок, благоприятствующий развитию догмата естественной свободы, сохранялся почти на 100 лет дольше, чем в Англии. Вряд ли можно утверждать, что в Америке новая современная эра технологического развития и бизнеса обрела подлинную силу. Тем самым в результате длительной и запоздалой подготовки в Америке предпосылки естественной свободы оказались наиболее органичными и прочными. У народов континентальной Европы ситуация опять же была несколько иная. Там современный облик технологии и бизнеса складывался примерно в то же время, что и в Америке, но недостаточная подготовленность этих народов в момент перехода к современной ситуации в значительно меньшей степени способствовала индивидуальной инициативе, свободе размещения промышленного производства и розничной торговли. Лишь во второй половине XIX в. большая часть континентальных народов совершила довольно резкий переход от устаревшей, обветшалой системы гильдий и феодальных установок к непривычной для них системе современной технологии и принципам бизнеса.

2 См. гл. 2 и гл. 9.

В случае когда физически невозможно выполнить условия контракта из-за разрывов в цепи взаимосвязанных производственных процессов, можно сослаться на неполноценность условий контракта. Но влияние, какое оказывают на цены или на доступность жизненных благ последовательность и взаимозависимость производственных процессов, не имеет никакого статуса с точки зрения закона или права справедливости; оно лишь косвенно признается законом при грубых нарушениях контракта одной из его сторон в тех случаях, когда такое влияние достаточно жестко, чтобы привести к неплатежеспособности, болезни или смерти. Материальные предметы первой необходимости для рабочих или потребителей, как продукты функционирования специализированных и кооперированных производственных процессов, не могут не учитываться, что реально ограничивает "естественную свободу" собственников этих процессов выбирать — запускать эти процессы или нет в зависимости от того, каковы перспективы извлечения прибылей. Прибыли напрямую присутствуют в деловых расчетах, чего нельзя сказать о средствах существования персонала как таковых¹.

При современной фактической стандартизации экономической жизни, навязанной машинной индустрией, часто может случиться, что индивид или, например, группа рабочих не обладают реальной возможностью осуществить свое право на заключение контракта. Может стать, что в поиске средств существования рабочему придется уповать на единственный шанс получить работу на каких-то особо невыгодных условиях и то в виде одолжения. Но принуждение, которое таким образом воздействует на его выбор посредством стандартизации производственного процесса, не является ни грубым давлением, ни оскорблением, ни нарушением контракта и, следовательно, не противоречит принципам естественной свободы. Посредством управления производственными процессами, которые для рабочих являются практически единственным способом обеспечить себе средства существования, собственники этих процессов могут оказать финансовое давление на выбор рабочих; но поскольку такое давление не выходит за рамки права собственности, оно

1 В условиях ремесленной системы и мелкой торговли было верно обратное. Средства к существованию были основной нормой деловых установок, а прибыли если и имели какое-либо значение, то лишь второстепенное.

не противоречит ни принципам естественной свободы, ни закону, ибо данный случай не вписывается в правовые рамки. Противоположная ситуация — когда рабочие аналогичным образом одерживают верх над предпринимателями, вынуждая их принять свои условия, — также находится за пределами обычного права, разумеется, в предположении, что ни в каком случае нельзя делать уступку личной свободе, коль скоро речь идет о нарушении контракта, воровстве, обращении к насилию или угрозе насилия. До тех пор пока нет откровенного покушения на жизнь, свободу личности или свободу купли-продажи, вмешательство закона недопустимо, за исключением ситуации, когда необходимо принять превентивные меры, призванные воспрепятствовать предполагаемому нарушению прав личности или прав собственности.

“Естественное” общепризнанное право на заключение контракта священно и неотъемлемо. Фактическая же свобода выбора является вопросом, рассмотрение которого находится вне компетенции закона и судов. В связи с интеграцией производственных процессов, ставящей благополучие людей в зависимость от упорядоченного функционирования этих процессов, реализация прав собственности в интересах бизнеса может противоречить насущным потребностям той или иной группы или того или иного класса; она может даже противоречить потребностям всего общества, как, например, в ситуации намеренного создания дефицита угля; но поскольку насущные потребности в благополучии или в средствах существования нельзя сформулировать на языке естественной свободы контракта, они вполне могут быть источником запутанных и тяжелых жизненных проблем, которых невозможно избежать с помощью дозволенных законом средств.

Многokратной иллюстрацией несоответствия между законом и реальностью в вопросах промышленной свободы являются судебные решения по поводу споров между трудовым коллективом и нанимателями или собственниками. Эти решения обычно принимаются в пользу последних, т.е. они подтверждают права собственности и свободу заключения контракта. По утверждению (часто голословному) некоторых обозревателей судебных процессов, в определенной категории тяжб суды откровенно становятся на сторону собственников. Кроме того, некоторые придирчивые люди указывают, что суды высшей инстанции

постоянно принимают решение скорее в пользу собственников-нанимателей, чем в пользу низших слоев населения, особенно в тех случаях, когда суд присяжных находит способ подвести дело под нужный закон. То же самое относится и к искам по поводу нанесения ущерба рабочим в связи с производственным травматизмом, когда поднимается вопрос об ответственности нанимателя¹. Даже поверхностное изучение судебных решений показывает, что в большинстве случаев решения суда, положительные или отрицательные, соответствуют конституции или законоположениям, прочно основанным на метафизических принципах естественной свободы, иными словами, решения будут найдены исходя из закона и порядка, ибо "закон и порядок" связаны с неотчуждаемыми правами собственности и контрактом. Как и следовало ожидать, даже самые опытные судьи, которые, предполагается, лучше всех знакомы с принципами юриспруденции, ибо прошли трудоемкое обучение основам права и при этом наделены юридической проницательностью, — эти судьи весьма недвусмысленно придерживаются метафизических принципов и применяют их с непоколебимой уверенностью. С точки зрения таких специалистов в области права, свобода контракта является настолько неотъемлемым элементом естественных прав человека, что даже установленные законом положения не дадут работнику возможности отказаться от исполнения контракта и оговоренных в нем обязательств. Метафизическая необходимость его соблюдения настолько привязана к индивиду, что невозможно на законных основаниях передать вопрос на усмотрение коллективного решения, будь то в порядке законодательной или корпоративной инициативы². Такие

1 Например, ответственность нанимателя за несчастные случаи на производстве или за антисанитарное состояние зданий, обеспечение безопасности механизмов, ограничение на возраст работников, а также предельная норма рабочего времени и т.п.

2 Так, если рабочий соглашается эксплуатировать оборудование, не обеспеченное техникой безопасности, то в соответствии с требованиями закона это трактуется как использование рабочим своего неотъемлемого права на свободу заключения контракта, который тем самым снимает с нанимателя ответственность за возможный травматизм. С точки зрения правового принципа нежеланию допускать или признавать ограниченную ответственность акционерной компании в английской практике до принятия законов, регулирующих деятельность компаний, во многом был присущ такой же характер, как и имеющему место в наши дни нежеланию до-

крайние последствия принципа естественной свободы зачастую вызывают возмущение у рядовых граждан, но не стоит осуждать людей за то, что они не в состоянии достаточно быстро воспринимать правовые принципы. Чем более четко логические следствия доводятся до конца, тем убедительнее принципиальная правомерность судебного решения.

Сопоставив решения судов высшей инстанции с решениями, выносимыми присяжными в судах низшей инстанции, можно обнаружить их четкий контраст. Хотя он имеет значение в других отношениях, но не бросает тень на законность решений судов высшей инстанции. Симпатии присяжных зачастую оказываются на стороне неподготовленных в правовом отношении простых людей, тем самым в чем-то отклоняясь от основ закона и порядка¹.

- пускать отказ от личной ответственности рабочего за условия найма или ослабление подобной ответственности со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Чувствовалось, что финансовая ответственность воспринималась как сугубо личное дело, в котором данное лицо не обязано отчитываться перед обществом, члены которого связаны друг с другом системой взаимных прав и обязанностей. Анонимная коллективная ограниченная ответственность противостояла системе естественной свободы в данной сфере исключительно благодаря силе деловой целесообразности. В принципиальном конфликте между основным тезисом и одним из его следствий верх одерживает именно следствие, поскольку сопутствующие обстоятельства опережают значимость исходного тезиса.

1 Обычное право, разумеется, отражает логику здравого смысла по затрагиваемым вопросам. Но оно, как и здравый смысл, будучи отражением стереотипов мышления, неизбежно вырастает скорее из прошлого, чем из современного положения дел (в данном случае из ситуации, имевшей место в XVIII в.), тогда как настроения рядовых граждан, проявляемые в решениях присяжных, в значительной степени являются результатом современного опыта, резко отличающегося от основ обычного права. Между прочим, можно заметить, что когда обвинения в необъективности или в подкупе, часто выдвигаемые против судов высшей инстанции, могут быть выявлены в нескольких разрозненных случаях, то они в конечном счете не так уж правомерны. Значительное число судей, т.е. буквально вся судебная практика, по сути несомненно выше предпосылок, на которых основаны подобные подозрения. И в конце концов, если бы судьи не были неподкупны, т.е. если бы в общем ходе судебных процессов они действовали в интересах нанимателей или собственников, то это все равно не приводило бы к серьезным последствиям в смысле общей направленности принимаемых ими решений. Если они подкуплены или необъективны, то они будут принимать решения в пользу собственников, которые им платят, и тогда им придется искать правдоподобные основания в законе. Их можно найти, апеллируя к метафизическим принципам естественного права, а если делать это с помощью закон-

Таким образом, общественное мнение далеко не всегда единодушно поддерживает решения судов при спорах между правами собственности и беззащитным человечеством, причем особенно отрицательно воспринимается неукоснительное соблюдение принципа свободы контракта. Такого рода разногласия демонстрируют тот факт, что рядовые граждане, из числа которых формируется состав присяжных, не обладают адекватным пониманием принципов, на которых базируется закон, что отчасти может быть связано с отсутствием представления о том, насколько существенны принципы естественной свободы, на которых основаны закон и порядок, а также общее благосостояние. Видимое неравенство распределения прав собственности может вызвать зависть у классов, обладающих малым размером собственности, по отношению к состоятельным слоям общества, и тем самым такие классы не заинтересованы в поддержке прав собственности. Но помимо этого упорядоченность повседневной жизни, базирующаяся на представлениях рядовых граждан о здравом смысле, уже не согласуется в полной мере с концепциями естественных прав, унаследованных от XVIII в. Иными словами, концепции естественных прав, на которые опирается обычное право, во-

-
- ных логических умозаключений, то судебное решение приобретает прочную основу, в чем большое достоинство указанных принципов. Вместе с тем если речь идет о "сведущем и справедливом судье", то он будет искать основу для принятия решение в том же месте и облечет ее в ту же форму. Это неизбежно, поскольку главным моментом тяжбы почти всегда является вопрос о законном праве собственности в противовес материальным требованиям благополучия, а права собственности — основа современного закона и порядка, тогда как требования благополучия выходят за рамки закона в связи с отменой устаревшей системой обязательных к исполнению предписаний, управляющих промышленными и торговыми отношениями на заре Нового времени. Поскольку споры по поводу нарушения контракта со стороны собственник-нанимателя, о которых здесь идет речь, если и возникают, то очень редко, решение, как правило, принимается не против него, коль скоро основой закона и порядка в экономической сфере служат свобода заключения финансовых контрактов и их нерушимость. На самом деле для "популярности" данной категории судопроизводства должно быть почти безразлично, корыстны судьи или нет. Этот вопрос имеет лишь умозрительный интерес. По природе вещей только собственник может, как правило, иметь какое-либо право возбуждать дело в суде. Тем самым подтверждается, что, вероятно, очень мало судей в той или иной степени подкуплены или необъективны в той мере, в какой это относится к данной категории тяжб. Усилия, направленные на подкуп судей, помимо того что они безнравственны, были бы родом деятельности, провоцирующим нарушение требований долга.

площуют формальные тезисы, основанные на здравом смысле, привитом упорядоченной повседневной жизнью XVIII в., т.е. задолго до того, как сложилось современное положение вещей, тогда как упорядоченность повседневной жизни при текущем положении дел в сфере технологии и бизнеса прививает воззрения, отвечающие современному восприятию здравого смысла, которые в известной мере расходятся с ранее сложившимися понятиями о естественных правах.

Итак, имеет место некоторое несомненное расхождение между общепринятыми представлениями о естественных правах и присущим нашему времени здравым смыслом. Это расхождение не является ни четко определенным, ни логически последовательным. Современное отношение к вопросам такого рода весьма неопределенное, в основном негативное или критическое и, кроме того, несомненно, изменчивое, но в конечном счете указанное расхождение в известной мере устойчиво, т.е. можно даже сказать, что оно носит систематический характер. Налицо частичное и нерешительное отрицание или недоверие к метафизической основе свободы контракта и даже к естественной свободе вообще. Такое уклончивое отношение к общепринятым основам закона и порядка в неодинаковой степени распространено среди разных слоев общества, оно сильнее выражено среди рабочих в промышленных городах и в целом менее заметно среди имущих классов, интеллигенции и сельского населения. Специфическое классовое расслоение мнений по поводу естественных прав, как и его связь с современным положением дел в промышленности, будут еще раз рассматриваться ниже в несколько ином контексте.

Государство, т.е. правительство, некогда было организацией, призванной осуществлять контроль над ситуацией в интересах аристократии или династии. Во внутренних делах искусство управления государством было связано с проблемами династической преемственности, устремлениями и интригами политических деятелей, налоговым ведомством, цель которого заключалась в изыскании адекватной поддержки королевской власти и т.п. Целью внешней политики были сохранение престижа и защиты династии, военные успехи и т.п. Таковыми до сих пор являются цели политических акций в таких странах, как, например, Германия, Австрия или Италия, где переход к конституционному правлению так и не был полностью осуществлен.

Но в той мере, в какой этот переход был доведен до конца, интересы бизнеса заняли место династических интересов в государственном управлении. Конституционная форма правления это власть бизнеса. Именно посредством проникнутого духом бизнеса парламентского голосования по бюджету любой государственный чиновник удерживается в конституционных рамках; голосование по бюджету ведется главным образом исходя из пригодности последнего для целей бизнеса. Главенство интересов делового предприятия вообще не ставится под сомнение тогда как целесообразность усиления власти и возвеличивании монарха, сопряженных с дополнительными издержками, вполне может быть оспорена.

Современная экономическая политика правительства, основной заботой которого является содействие интересам бизнеса, носит сугубо "меркантильный" характер. Она ставит целью благоприятствовать торговле, как и экономическая политика меркантилизма в XVI—XVII вв., и хотя с тех пор понятие "торговли уже включало нечто большее, чем коммерческую деятельность на внешних рынках, современная экономическая политика трактует бизнес как торговлю в еще более широком смысле этого термина. Но такая "меркантильно" ориентированная политика со всеми ее тарифами, договоренностями, межгосударственными коммерческими правилами и принципами, запрещающими все "торговые барьеры", в конечном счете отличается от политики меркантилизма прежних французских и немецких государственных деятелей, лишь поверхностно схожей с современной политикой. Старая "система меркантилизма", преобладавшая в континентальной Европе, разработана в интересах монархи, в целях содействия коммерческой выгоде, служившей средством укрепления власти и достоинства монарха¹. В отличие от этого современный меркантилизм взирает на конституционную монархию или на правительство как на средство достижения коммерческого дохода. С переходом к конституционной форме правления и соответствующим инструментам политики свобода

1 Это не относится в равной степени к меркантильной политике в Англии даже на заре Нового времени. В английской политике при зарождении конституционной системы в эру меркантилизма конечной общепризнанной целым всегда была деловая выгода для "народа". Монарх выступает скорее как вторичный, а не первичный претендент на внимательное отношение со стороны политиков-меркантилистов.

действий и независимость уплывают из рук монарха и переходят к тем бизнесменам, которые замещают его во власти.

Представительная форма правления главным образом выражает интересы бизнеса. Как правило, деятельность правительства с весьма последовательной целеустремленностью подчинена интересам бизнесменов. И внимание, которое оно оказывает их интересам, подкрепляется современным общественным мнением, поскольку среди народа господствует наивная, слепая убежденность в том, что каким-то мистическим путем материальные интересы населения совпадают с финансовыми интересами тех бизнесменов, которые действуют в рамках правительственных проектов. Такая убежденность — элемент народной метафизики, т.е. она основана на предвзятом представлении о солидарности интересов, а не на осмыслении подлинных отношений между деловым предприятием и материальным благосостоянием тех категорий граждан, которые преимущественно не являются бизнесменами. Эта убежденность особенно сильна среди наиболее консервативной части общества, т.е. бизнесменов высшей и низшей категории, а также среди интеллигенции в противоположность той части рядовых граждан, которые заражены социалистическими или анархистскими идеями. Но поскольку консервативные элементы состоят из состоятельных граждан, обладающих существенным весом в обществе, а также из большинства законопослушных граждан, то тем самым значительная масса народа, в том числе даже те, кто не имеет никакой финансовой заинтересованности в общих делах бизнеса, санкционирует конституционную форму правления, которая, по существу, становится своего рода подразделением единой предпринимательской организации в масштабах страны и руководствуется рекомендациями бизнесменов. Разумеется, у правительства есть немало дел помимо содействия деловым кругам; но большая часть его работы, даже той, что, по всей видимости, не направлена на реализацию целей бизнеса, находится под надзором деловых кругов. Редко бывает так, если вообще когда-либо бывает, что правительство цивилизованного государства будет настойчиво проводить курс, наносящий ущерб или открыто не способствующий интересам наиболее заметного в данном обществе корпуса бизнесменов. Степень, в которой правительству не удается адаптировать свою экономическую политику к потребностям бизнеса, служит мерой его ослабления.

Ту эмоциональную основу, на которой формируется народное одобрение деятельности правительства в пользу бизнеса, можно выразить двумя словами: патриотизм и собственность. Оба этих слова символизируют факты институционального характера, пришедшие к нам из прошлого, которое существенно отличается от современной ситуации. На самом деле оба этих слова содержат совершенно нерациональный, эмоционально насыщенный смысл самозаконных оснований действия, которые не только задают правила поведения, но и не допускают никаких вопросов по поводу их последствий или их значимости для жизненно важных целей общества. Первый из этих институциональных стереотипов мышления (пожалуй, лучше сказать — стереотипов разума) восходит к временам раннего варварства, если, минуя феодальную эпоху вассальной преданности, возвратиться к еще более ранней эпохе клановой жизни и клановой вражды. Тем самым данный стереотип обладает глубоко укорененной силой, которой его наделил весьма затянувшийся порядок, основанный на хищничестве и рабстве. В современных условиях патриотизм следует трактовать как институт, символизирующий общность выживания, и он настолько укоренился в сознании населения, что любая апелляция к нему вызывает ответную реакцию независимо от фактических достоинств точки зрения, в пользу которой делается подобная апелляция¹.

1 Происхождение предубеждений патриотизма или шовинизма, как они выражены в живом чувстве солидарности материальных интересов, можно обрисовать следующим образом: при клановой, т.е. кровнородственной, или племенной, системе, от которой западноевропейские народы перешли в режим феодального христианства, отдельная группа стояла плечом к плечу, объединившись как в нападении, так и в защите, будь то в военной или экономической сфере, на основе мифического родства по крови. Когда же феодальное поместье, или по сути «крепостная» община, пришло на смену клановой группе как экономической и гражданской единице, узы мифической кровной связи сохранились в слегка модифицированной форме: «сознание общей принадлежности» перешло к новой групповой единице, лояльность которой сосредоточилась на феодале — лидере группы вместо мифического общего предка по старшей линии. Когда к концу Средневековья и на заре Нового времени на авансцену вышло государство, взявшее на себя власть и прерогативы хозяина поместья или повелителя-феодала, оно унаследовало и проявления чувства лояльности, и тем самым ощущение солидарности охватило более широкую группу — нацию, пришедшую на смену феодальному поместью. Когда линия институционального развития патриотизма проходит через

В силу такого успешно сохранившегося древнего пристрастия к клановой жизни простой человек в состоянии ощущать, что и ему причитается своего рода метафизическая доля доходов, поступающих бизнесменам, которые являются гражданами той же "нации"; так что какой бы ни была экономическая политика, способствующая коммерческим доходам бизнесменов, проживающих в пределах государственных границ, она воспринимается как благотворная и для остального населения¹.

Аналогично воплощенный в слове "собственность" второй стереотип, служащий институциональной поддержкой ориентированной на бизнес стратегии правительства, является наследием порядка, существовавшего в прошлом, и он также, хотя, пожалуй, в меньшей степени, неадекватен порядку, господствующему в современной культурной ситуации. Как отмечалось выше, в той форме, в какой принцип собственности преобладает в современном народном сознании, он является наследием времен кустарного производства и мелкой торговли. Поскольку этот принцип имеет не столь древнее происхождение и не столь непрерывную преемственность, представляется, что он является менее прочным культурным наследием, чем чувство патриотической солидарности. Принцип собственности утверждает владение как материальную основу благополучия людей и признает естественное право собственности священным в той же мере,

- промышленный город с его гильдиями, ремесленными промыслами и местным самоуправлением, то хотя между характеристиками развития наблюдаются поверхностные отличия, но по сути они одни и те же. Военная дисциплина, которая поддерживала практику совместного действия, имевшего вид делового предприятия, служила сохранению достаточно активного чувства патриотической солидарности и тем самым охватывала другие интересы, включая военные мероприятия монарха и формирование современного государства. Всюду, где в течение значительного периода преобладает нерушимый мир, оказывающий воздействие на складывающиеся новые традиции, замешанное на войне чувство патриотической солидарности начинает проявлять симптомы ослабления. В целях экономической консолидации зарождается современное государство, в чем-то напоминающее непомерно разросшееся поместье. В таком качестве оно фигурирует в сочинениях английских меркантилистов XVI — XVIII вв. и в современной торговой политике, пронизанной духом патриотизма.

1 Заметим мимоходом, что сам факт такого чувства солидарности, будучи анахронизмом, не следует воспринимать как нечто говорящее в пользу или, наоборот, против существенных достоинств такого склада ума.

как священна личная жизнь человека и в особенности жизнь нации. Привычный образ жизни и стереотипы мышления, привитые совместной работой и едиными правилами в рамках мануальной системы и цеховой организации ремесел, очевидно, внесли большой вклад в представление об общности экономических интересов, придав этому представлению такую завершенность и стройность, что оно смогло устоять, столкнувшись с явным расхождением интересов уже в позднейшие, капиталистические времена. При современном режиме бизнеса доходы от него являются основой личного богатства, и ложное представление о совместном управлении предприятием заняло место представления о совместной работе в поместье. Институциональный дух собственности, который обрел форму еще в раннюю эпоху кустарного производства, требует вознаградить работника, производящего эту собственность. Посредством диалектического переименования терминов этот метафизический тезис позднее был сформулирован так, чтобы привести его в соответствие с условиями конкурентного бизнеса, а именно путем интерпретации акта приобретения собственности как производительного акта, увеличивающего богатство. В силу такой софистики приобретение собственности любым лицом не только целесообразно для самого собственника, но и похвально как действие, служащее общему благу. Неудача в делах, как и накопление большего количества благ, чем можно самостоятельно произвести, вызывает раздражение как пренебрежение не только благоприятной возможностью, но и долгом. Разумеется, мышление финансиста не достигает донкихотских масштабов в смысле альтруистических настроений, настойчиво требующих отказа от приобретения все большего и большего богатства, но ему по душе мысль о том, что тот, кто лучше служит общему благу, при прочих равных условиях оставляет большую долю совокупного богатства себе. Приобретение защищенного права собственности на эту долю превращает его в предполагаемого производителя собственности.

Основой естественного права собственности служит именно это ложное заключение, которое остается незыблемым, и рядовой человек полагает, что бизнесмены добавляют к совокупному богатству общества столько же, сколько они приобретают на основе права собственности; по крайней мере преуспевающие бизнесмены искренне убеждены, что именно такова связь их

деятельности с совокупным богатством и благосостоянием общества. Так что и бизнесмены, стремящиеся извлекать повышенные доходы от предпринимательства, и население, обеспечивающее доходы бизнеса, работают сообща, не испытывая сомнений в благоразумности целей бизнеса, т.е. благоразумности сосредоточения богатства в руках тех, кто обладает достаточным искусством в финансовых делах¹.

Способ, которым интересы бизнеса оказывают воздействие на политику правительства, можно продемонстрировать на одной из фаз этой политики. Крайнее выражение засилья интересов бизнеса и в то же время характерная черта высших проявлений национальной жизни христианских народов — современная политика войны и вооружений. Современный бизнес носит конкурентный, соревновательный характер, и управление деловым предприятием находится в руках лиц, отличающихся узколобой тактикой делового соперничества. Такие люди не пренебрегают любым средством, коль скоро соответствующая возможность предоставляется конкуренцией, позволяющей им извлечь выгоду для себя или воспрепятствовать извлечению выгоды соперниками. В своих современных формах, постепенно складывавшихся еще со времен промышленной революции, конкуренция в сфере бизнеса стала международной и охватила весь институт, именуемый мировым рынком. При такой международной конкуренции организационный аппарат и экономическая политика государства в определенной степени вовлекаются в обслуживание интересов большого бизнеса; так что и в торговле, и в промышленности бизнесмены, принадлежащие одной нации, роют друг другу яму и тем самым в ходе стратегической игры,

1 Два взаимно дополняющих чувства — патриотизм и солидарность материальных интересов — распределены в неравной степени среди христианских наций. Различия в данном аспекте приблизительно адекватны различиям прошлого опыта наций. Например, континентальные народы в большей мере созрели для твердых патриотических убеждений, поскольку эти народы пережили более продолжительный период жесткого порядка, когда верность вассала феодалу была сопряжена с системой династических войн и постепенным развитием рабства, тогда как англоязычные народы воодушевляла более твердая убежденность в том, что денежная ценность является главной целью серьезных устремлений, а финансовая стабильность — решающим признаком зрелости. Но в любом случае результатом является главенство бизнеса в национальных проектах, и его господство служит прочной опорой для обоих рассматриваемых феноменов общественной морали.

нацеленной на извлечение финансовой выгоды, расшатываю! государственные структуры, будь то законодательные, дипломатические или военные. Интересы бизнеса, нашедшие пристанище в правительственных сферах, порождают некую расплывчатую форму организации, так сказать, санкционированным неписаным законом картель или синдикат, деятельность которого основана на общем понимании необходимости сплочения против интересов постороннего бизнеса. Ближайшим приближением к организационному воплощению такого делового картеля служит современная политическая партия со своей неафишируемой, но широко признанной платформой. Партии различаются между собой в нюансах преследуемых ими целей но те из них, чье существование не носит скоротечного и поверхностного характера, действуют в одном из направлении деловой стратегии бизнеса в целом, достигая взаимного согласия насчет того, что все они ставят своей целью служить так или иначе трактуемым деловым интересам всего общества. Партийное объединение, служащее деловым интересам и пользующееся поддержкой избирателей, в соответствии с требованиями конституции приобретает покровительство правительственных учреждений. Одобрение со стороны широкой публики можно обеспечить на основе солидной деловой платформы или отчасти на основе эмоций, не имеющих отношения к собственно делу вой стратегии, скажем, на волне межнациональной вражды, популярности кандидата на соответствующий пост, оптимизма в связи с большим урожаем зерновых и т.д. Но единственной гарантированной основой устойчивого и влиятельного положения партии во властных структурах является стратегия бизнеса, совпадающая с интересами или предубеждениями доминирующего большинства.

В международной конкуренции военная сила, как всегда, выступает последним доводом в спорных вопросах, возникают ли они между правителями Божьей милостью или правителями по праву богатства. Излюбленный афоризм современной политики — “торговля следует за военно-морским флагом”. Такова, с точки зрения бизнесмена, оценка государственной экономической политики и целей государства. Афористично выраженная формула выворачивает наизнанку последовательность фактов, но тем не менее вполне адекватно отражает тесную связь между устремлениями бизнеса и современной военной стратегией.

Если дипломатия направлена на реализацию тех или иных целей, то ее следует подкрепить демонстрацией силы и готовности применить ее. Характерной аргументацией тех, кто ратует за вооружения, как в Англии, так и в Америке является тезис о том, что защита деловых интересов должна быть подкреплена оружием. В континентальной Европе такой довод, как правило, занимает второе место, первенствуют же мотивы патриотизма и вражды к чужакам.

Вооружения служат интересам торговли не только при переговорах об условиях купли-продажи между бизнесменами цивилизованных стран, но они полезны еще и в том отношении, что способствуют расширению производства и сбыта, а также достижению привилегированного положения в отдаленных уголках земного шара. Передовые христианские государства являются носителями просвещения, и их бизнесмены наделены высокой миссией вместе с просвещением продвигать вперед рубежи финансовой культуры в среду отсталых народов. Как правило, они извлекают солидную маржу, осуществляя деловые операции с народами, не искушенными в финансах, особенно когда торговля с ними в достаточной мере подкреплена силой. Но зачастую бывает и так, что эти народы не испытывают охоты вступать в прочные деловые отношения с цивилизованным человеческим родом. Поэтому в целях развития торговли и культуры требуется внушить им такие цивилизованные правила поведения, которые обеспечили бы беспрепятственную и прибыльную торговлю. Для такой цели абсолютно необходима сила оружия.

Но при дележе доходов от торговли, выпадающих на долю новообращенных, любым деловым кругам угрожает опасность, что их могут перехитрить чуждые цивилизации силы. В конечном счете ничто, кроме обращения к силе, не может помочь при конфликтах такого рода, где цель противостоящих сторон заключается в том, чтобы, насколько это возможно, постараться захватить противника врасплох. А значит, надо выстраивать боевую линию фронта и наращивать вооружения, демонстрация же военной силы становится неотъемлемой частью арсенала методов бизнеса, поскольку он соприкасается с мировым рынком.

В той мере, в какой бизнес руководствуется насущными потребностями торговли, реальной целью военных приготовлений служит обеспечение мира и безопасности, необходимых для его

упорядоченного развития. Международные деловые связи, как говорится, созданы для обеспечения мира — разумеется, в том смысле, что они обеспечивают умиротворение непокорных дикарей и порождают обмен мнениями между цивилизованными нациями по поводу пересмотра условий мира. Когда современное правительство, радея о торговле, развязывает войну, его целью является восстановление мира на более выгодных условиях для бизнесменов своей страны¹.

Приведенное выше исследование природы и причин войн между нациями свелось к изложению банальностей; факты и взаимосвязь между ними общеизвестны, и, вероятно, ни для кого не является загадкой, какой вывод из них вытекает, ведь он очевиден и не требует погружения в глубину. Беглый обзор мотивов и целей военной политики оправдан тем, что он расширяет горизонт оценки современного положения и ближайшего будущего делового предприятия².

1 Вооружения и крупные сухопутные и морские ведомства обладают дополнительной привлекательностью более тонкого характера для предприимчивого бизнесмена, поскольку они предоставляют благоприятные возможности для особенно выгодных транзакций. Одна из сторон (правительственный чиновник), участвующая в таких транзакциях, имеет не так уж много стимулов проталкивать соответствующую сделку. Его личные доходы и убытки не имеют к ней непосредственного отношения, поэтому он не так уж заинтересован в проталкивании контрактов и скрупулезном надзоре за их соблюдением. Финансовая заинтересованность чиновников не совпадает с интересами организации, в которой они служат. Есть немалый "допустимый предел ошибок", который дальновидный бизнесмен может использовать в своих интересах. Таким соображениям придает силу тот факт, что сухопутные и военно-морские ведомства в представлении простых людей выглядят коррумпированными. Лица, связанные с крупными интересами бизнеса, более благожелательно смотрят на расширение военных мероприятий и рост вооружений, поскольку денежные выгоды идут им на пользу, тогда как бремя финансовых расходов ложится главным образом на остальную часть общества. То есть маловероятно, если вообще не исключено, что выгоды бизнеса, нарастающие благодаря хорошо поставленной внешней политике, равны издержкам их получения; но такое соображение вряд ли возникает, поскольку эти издержки оплачиваются не за счет выгод бизнеса, а за счет трудолюбия остальной части нации. Однако народ воодушевлен наивной убежденностью в том, что он имеет некоторую остаточную долю выгод, что эта остаточная доля кажется ему настолько высокой, что не идет ни в какое сравнение с действительно получаемыми выгодами.

2 См. гл. 10.

Опыт континентальной Европы в делах вооружений на протяжении последнего полувека и всех больших наций в течение двух последних десятилетий свидетельствует, что военное соперничество между сопоставимыми по силе государствами, раз начавшись, приобретает кумулятивный характер, так что масштаб расходов на вооружения, который вначале представлялся абсурдным и невозможным, вскоре воспринимается как нечто само собой разумеющееся. До настоящего времени нарастание военных расходов и воинственных планов не проявляет никаких признаков ослабления. Государства демонстрируют миролюбие, но при этом втягиваются в международную игру соперничества в вооружениях по мере того, как они одно за другим охватываются честолюбивыми стремлениями протолкнуть предприятия своих бизнесменов на международные рынки. Вооружения полезны, только если их больше, чем у соперников; абсолютный размер вооружений не имеет существенных последствий для соперничества в политической сфере. Имеет значение лишь их сравнительный размер. Следовательно, чем больше разных видов вооружений, тем острее политическая потребность в их наращивании, тем сильнее негодование по поводу нанесенного конкурентами ущерба и острее ощущается потребность нанести удар или отразить его. Постепенное увеличение вооруженных сил нации приводит к тому, что из промышленности изымаются трудовые ресурсы, которые направляются на военные цели. При нарастании этого процесса вскоре достигается такой уровень вооружений, что вопрос уже не в том, какой масштаб военных расходов требуется для укрепления внешнеполитической базы ведения бизнеса, а в том, какую потерю ресурсов в состоянии выдержать нация. Но прогрессивное наращивание военных расходов не останавливается на этой точке; свидетельство тому — положение дел в Италии, Франции и Германии, где постоянная утечка ресурсов, связанная с военными расходами, подрывает экономическую эффективность промышленного производства, но при этом бремя расходов по-прежнему возрастает, и конца этому не видно. Англия и в еще большей степени Америка пока далеки от истощения, поскольку они обладают большим объемом ресурсов и более высокой культурой населения, пригодного для промышленной деятельности. Но нет никаких видимых причин, по которым эти две страны не должны точно так же

вовлечься в политику соревнования на истощение и тем самым принести в жертву "большой игре" свои промышленные и деловые интересы.

Сам собой возникает вопрос: почему деловые круги, чье влияние в международной политике велико и чьи совокупные доходы сокращаются по причине непомерных военных расходов, не могут положить им конец, когда достигается критическая точка? Есть целый ряд причин, по которым им не удастся это сделать. Поглощенность военными приготовлениями и демаршами порождает в обществе милитаристский дух, привычку к диктаторскому произволу облеченных властью и слепое, фанатичное подчинение им со стороны подданных. Межнациональная вражда и национальная гордость все более настойчиво требуют перевода страны на военные рельсы, тогда как расширяющийся класс должностных лиц нуждается в занятиях, заработках и поводах выставить свою работу напоказ. Влияние дисциплины, связанной с военными действиями и вооружениями на духовное состояние общества во многом не зависит от того, предпринимаются ли эти действия в династических или деловых целях; в любом случае оно обретает династический характер, разжигает страсти, формирует идеалы и институционализированные привычки, соответствующие династической системе политики. Чем дальше заходит такая политика, тем в большей степени интересы бизнеса учитываются уже не как цель, а как средство — что, например, происходит в таких современных странах, как Германия, Франция и Италия, подобно континентальным державам XVI — XVII вв. В такой ситуации престол, двор, бюрократия, военная верхушка и дворянство, как бы эти институты ни обозначать, постепенно снова получают то, что им якобы само собой причитается, и дело снова сводится к вопросу о сохранении статуса и достоинства этих высших слоев населения. Действительная цель затянувшихся военных усилий неизбежно смещается от деловой выгоды к династической власти и дворянской чести. Деловые соображения сводятся к способам и средствам финансирования войны, а бизнес признан всего лишь содействовать высшим целям, причем есть довольно большая вероятность его полного истощения или краха из-за банкротства государства.

Деловое предприятие по своей природе индивидуально, а не коллективно. До тех пор пока бизнесмен-индивидуалист видит в

ближайшей перспективе извлечение личного дохода путем удовлетворения спроса, связанного с военной политикой государственных ведомств, не в его характере уходить из бизнеса. Для него всегда имеют значение прибыли, а не средства существования. Главный вопрос, имеющий отношение к его прибылям, — это относительная доходность открытых для него альтернативных направлений инвестиций. Пока государство создает для него финансовую мотивацию в виде выгодных займов или контрактов на поставки, перевешивающую стимулы, связанные с другими доступными ему направлениями деятельности, бизнесмен будет удовлетворять запросы государства независимо от того, чем может закончиться для него такая деятельность. Кредитные ресурсы и деловые предприятия в наши дни носят настолько ярко выраженный международный или, лучше сказать, космополитический характер, что любой бизнесмен может, даже не отдавая себе отчета в сути событий, оказывать содействие государственной казне враждебного государства с такой же готовностью, как и казне собственного или дружественного ему государства, благодаря чему ему удастся значительно облегчить положение участников того или иного военного союза, ресурсы которых в равной мере истощены. За исключением случайных обстоятельств и культурных факторов, находящихся вне политической, деловой и религиозной сфер, в логике современных событий нет ничего такого, что могло бы остановить нарастание военных расходов, грозящее обернуться экономическим крахом и последующим банкротством государств, чем и завершилась военная и политическая вакханалия XVI—XVII вв. в континентальной Европе¹.

1 О связи бизнеса с военными расходами в XVI—XVII вв. см.: Ehrenberg. Zeitalter der Fugger.

ГЛАВА 9

КУЛЬТУРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МАШИННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Что касается не связанных напрямую с техникой факторов цивилизации, как то религия, политика и даже деловое предприятие, то современная ситуация в очень большой мере сопоставима с порядком вещей, преобладавшим в континентальной Европе XVII в. В той степени, в какой действие культурных факторов не искажается действием сил, которых не было в прежние времена, они должны сказаться таким же образом, как и в ситуации, которая имела место в Центральной Европе XVIII в. Разумеется, современная ситуация гораздо масштабнее, но это связано с вторжением новой технологии, иным "состоянием промышленного искусства", но не с существенной трансформацией религиозных, политических или деловых представлений. На закате эры великих политических событий обнищание народных масс в беспокойных континентальных странах уже не было таким, как прежде, но опять же это связано не с ростом духовной культуры, а с видоизмененным состоянием производства. В современной ситуации новым фактором, чуждым положению дел при старом режиме, является машинная технология во всех ее многочисленных разновидностях.

Принципы и методы бизнеса, имевшие место в период активного экономического подъема в Центральной Европе XVI — XVII вв., были такими же, как в Южной Европе, где этот подъем начался немного раньше, хотя расцвет делового предприятия, обусловленный машинной технологией, оставался делом будущего. Методы и механизмы бизнеса развиваются очень быстро, когда того требует сложившееся положение дел; этому учит

экономическая история¹. В этих методах и механизмах нет ничего неясного, и в этом отношении мало что было приобретено нового, в отличие от длительного накопления опыта на протяжении многих поколений, которого потребовало технологическое развитие. Развитие бизнеса на заре Нового времени наряду с накопленным богатством, отраженным в выпускаемых деловыми предприятиями ценных бумагах, в континентальной Европе шло на убыль, не оставляя никакой основы для нового рывка, так что новый экономический подъем на Европейском континенте и в других регионах мира осуществлялся уже по английскому шаблону, именуемому промышленной революцией. Метафизика естественных прав, благодаря которой состоялся, хотя и в специфической форме, окончательный распад старой континентальной системы, также была заимствована из Англии.

По темпераменту и культурной родословной население Великобритании существенно не отличается от своих соседей по ту сторону Ла-Манша или Северного моря². Но Великобритания с самого начала эры цивилизации стояла особняком в Европе благодаря своей географической изолированности. Так что вплоть до конца XVIII в. английское общество занимало позицию скорее заинтересованной третьей стороны, нежели участника политических союзов в континентальной Европе. В эпоху так называемого образования государств наблюдалось вмешательство Англии в европейские дела, но, вообще говоря, не очень активное, если это не касалось внутренних дел самой Англии. Направленность культурного развития Англии, а потом и всей Великобритании, приведенной к закону и порядку под эгидой единой королевской власти, в условиях изоляции и внутренней стабильности носит относительно миролюбивый характер. Лейтмотивом повседневной жизни были промышленность и торговля, а не политические события и войны династического

1 Безупречная система принципов бизнеса строится на основе институтов свободной личности и тем самым предполагает длительное историческое развитие этих институтов, но весьма эффективная, хотя и менее совершенная система бизнеса была разработана народами Южной и Центральной Европы на заре Нового времени на основе неразвитой системы прав. См.: Ehrenberg. Zeitalter der Fugger, а также Зомбарт В. Современный капитализм. Т. II. Гл. VIII, XIV, XV.

2 См.: Keane. Man, Past and Present. Ch. XIV; Ripley W.2. Races of Europe; Lapouge. L'Aryen; Montelius. Les temps prehistoriques en Suede; Hansen Andreas. Menneskeslcegten AEIde(а и е совмещены в одну букву).

характера. Опыт этой страны породил конституционную форму правления и современную промышленную технологию наряду с предубеждениями, присущими современной науке, основанной на материалистическом мировоззрении. Тем самым исходная точка движения к нынешнему состоянию носит двойственный характер:

- 1). британский вариант западной культуры внес свой вклад в конституционные формы и естественные права наряду с машинной технологией, внедрение которой именуется промышленной революцией;
- 2). как остаточное явление эпохи войн и политических потрясений в континентальной Европе продолжают бытовать патриотические идеалы и дух конфронтации.

С тех пор как историческое развитие получило новую основу — естественные права, а также научные методы производства, — конгломерат народов и международных связей обрел однородный характер. Ареной, на которой развивается политическая, промышленная и культурная деятельность, стала уже не только континентальная Европа или только Великобритания, ныне она многонациональна и охватывает все цивилизованные общества и интересы цивилизации. Так что теперь, в отличие от XVI и XVII вв., уже нельзя говорить о некоем изолированном приюте для технологии, науки и гражданских прав, располагающемся в стороне от общего течения культурного развития. Постепенно вступают в действие всевозможные силы, примерно в одинаковой мере оказывающие влияние на положение дел во всех странах. Если гонка вооружений и внешнеполитические игры в духе династической политики будут снова доведены до конца и за вершатся обнищанием народа, торжеством аристократических добродетелей и мировым крахом, то уже не найдется того миролюбивого общества ремесленников и лавочников, которое могло бы стать резервом для нового культурно-промышленного старта. В известном смысле современная технология уничтожает почву, из которой она изначально произрастала и набирала силу, способную изменить ход истории. Она лишает любое общество возможности мирно стоять в стороне от огромного конгломерата народов.

Машинное производство - вот фактор, восходящий к основам современного положения дел. В одной из предыдущих глав

(гл. 2) на первый план была выдвинута технологическая природа машинного производства. Машинное производство пронизывает всю современную жизнь и в техническом смысле господствует над ней. Его преобладание можно видеть во всеобщем распространении точных механических измерений, а также в подгонке всех видов вещей, целей, действий, настоятельных потребностей и необходимых предметов быта к единому стандарту. Рассмотрение влияния такой широкомасштабной механической стандартизации на ход бизнеса составляет значительную часть содержания предыдущих глав. Здесь же нас будет интересовать связь между машинным производством и развитием культуры, т.е. дисциплинирующее воздействие, оказываемое на человека процессом стандартизации и механической унификации жизни общества во всех ее сферах.

Бремя подобной дисциплины выпадает в первую очередь на долю рабочих, занятых в механизированных отраслях, и в гораздо меньшей степени на остальную часть общества, более или менее тесно связанную с широкомасштабным машинным производством. Повсюду, куда вторгается машинное производство, оно задает определенный темп для рабочих. Такой темп нельзя считать полностью обусловленным конкретными процессами, куда непосредственно вовлечен данный рабочий, но в известной степени этот темп связан с более всеобъемлющим процессом, в который вписываются соответствующие характеристики данного рабочего места. Отдельно взятому рабочему для достижения определенных результатов уже недостаточно использовать одно или несколько механических приспособлений, ибо таковой была его функция лишь на ранних стадиях эксплуатации машинной техники, хотя и в наши дни его работа во многом носит такой же характер. Но ограничиваться констатацией этого факта значило бы упускать из виду специфическую особенность участия рабочего в промышленной деятельности. Теперь рабочий выступает в качестве фактора производства, вовлеченного в механизированный процесс, функционирование которого подчиняет его движения заданному темпу и ритму. Разумеется, остается верным, и всегда было верным утверждение, что рабочий является мыслящим фактором производства, задействованным в данном процессе, тогда как машина, печь, железнодорожное полотно или реторта являются неодушевленными предметами, возникшими благодаря человеческому уму и управляе-

мыми рабочим. Но в современный производственный процесс вовлечены сам рабочий и его движения, и именно благодаря тому, что он по необходимости воплощает собой разумную подоплеку механизированного процесса, последний оказывает на него существенное воздействие. Данный процесс стандартизирует операции надзора над машиной и управления ею. Строго говоря, машина не предназначена для того, чтобы рабочий обращался с ней как ему вздумается. Его задача состоит в том, чтобы осмысливать функционирование машины в тех условиях, которые ему диктует ход производственного процесса. Мышление рабочего оперирует стандартными единицами измерения количества и качества. Если ему неизвестна достаточно точная оценка нужд данного процесса, то он опытным путем проверяет последствия отклонения от нормы в ту или иную сторону, тем самым выявляет эту норму и убеждается в необходимости ее соблюдения.

В результате имеет место стандартизация мыслительной деятельности рабочего, тем более жесткая и детализированная, чем более широкой и полной является механизация производственного процесса, в котором он участвует. Из этого не следует делать вывод, что такого рода участие связано с низким уровнем мышления рабочего. Несомненно, ближе к истине обратное. Чем квалифицированнее рабочий, тем шире его умственный кругозор, а дисциплина машинного производства обычно повышает его квалификацию, даже если он работает не в той отрасли, где сформировалось его профессиональное мастерство. Но привитый машинным производством необходимый умственный кругозор носит специфический характер. Он требует строгой и неукоснительной дисциплины мышления, но такое мышление стандартизировано в смысле количественной точности. Вообще говоря, другой вариант умственного кругозора рабочего бесполезен или даже хуже, чем бесполезен, ибо навык мышления, отличного от количественных оценок, затуманивает требуемое технологией восприятие тех фактов, с которыми рабочий имеет дело¹.

1 Если, например, рабочий мифологизирует и персонифицирует машину или производственный процесс, при этом приписывая механическим приспособлениям цели и благодетельства в стиле детских сказок и красноречивых проповедей, то он наверняка избирает ложный путь.

Вознаграждение, которое по праву получает дисциплинированный рабочий, свидетельствует о том, что конечным ориентиром его *привычного* мышления является механическая эффективность в том смысле, в каком слово "механическая" использовалось выше. Но механическая эффективность есть не что иное, как подогнанные друг к другу причина и следствие. Поэтому дисциплина, внедряемая машинной индустрией, становится привычной для образа жизни и менталитета рабочего, обуславливая размеренную механическую последовательность его действий, а результатом его мыслительной деятельности является привычное обращение к количественно измеримым причинам и следствиям наряду с относительным пренебрежением к такому применению умственных способностей, которое не связано с его работой.

Разумеется, дисциплина машинного производства ни при каких обстоятельствах и ни в каком классе общества не определяет полностью образ жизни и мышления по своему образу и подобию. В природе человека, к какому бы классу общества он ни принадлежал, присутствует слишком большой унаследованный из далекого прошлого остаток предрасположенностей и приверженностей, сказывающихся так или иначе. Машинный режим существует не столь давно, чтобы ему было по силам обеспечить всепроникающую строгую дисциплину, а совокупность унаследованных качеств и традиций слишком обширна и взаимосвязана, чтобы мы могли констатировать нечто большее, нежели отдаленные подступы к достижению такой дисциплины.

Машинное производство требует более или менее неослабного внимания к явлениям обезличенного характера и к следствиям и взаимосвязям, независимым от представлений, формируемых людскими склонностями и обычаями. Машина дезорганизует присущие доиндустриальному человеку навыки мышления. Она принуждает скорее к адаптации рабочего к работе, нежели к адаптации работы к рабочему. Машинная технология основана на знании безликих материальных причин и следствий, а не на сообразительности, прилежании или физической силе рабочего и в еще меньшей степени — на навыках и пристрастиях его начальства. В рамках такой работы, направляемой машинами, и в целом в рамках современной жизни, направленность которой определяется машинным производством,

ход событий задается чисто механически, и в результате дисциплина есть попросту порядок обращения с безликими фактами с целью достижения чисто механического эффекта. Такой порядок прививает тип мышления, для которого характерно восприятие обезличенной схемы причинно-следственных связей, пусть даже смутное, при этом оказываются за горизонтом такие значимые нормы, которые основаны на спускаемых сверху общепризнанных стандартах, имеющих лишь малосущественное значение для производственного процесса или для формирования образа мышления, порождаемого производственным процессом.

Машинное производство не имеет никакого отношения к проблемам добра и зла, человеческим достоинствам и недостаткам, т.е. всему, что не затрагивает материальной причинности, включая основы или ограничения закона и порядка, если не иметь в виду "закон и порядок", которые могут быть выражены в таких параметрах, как давление, температура, скорость, предел прочности при растяжении и т.п.¹ Машинная технология не признает традиционно установленных правил, основанных на прецеденте; она не знает ни обычаев, ни хороших манер и не может найти полезное применение какому-либо ценностному суждению. Ее схема познания и умозаключений основана на законах материальной причинности, а не на древних обычаях, авторитете закона и его точном соблюдении. Ее метафизической основой служит закон причинно-следственной связи, который в головах его приверженцев подменяет собой даже закон достаточного основания².

Диапазон общепринятых истин или унаследованных институтов, которые отвергает машинная технология, весьма широк

1 Такие выражения, как "добро и зло", "достоинства и недостатки", "закон и порядок", будучи прилагаемы к технологии или результатам физических наук, очевидно, являются метафорическими выражениями, заимствованными из более старого их употребления и пригодны лишь в качестве риторической фигуры.

2 См.: *Tarde. Psychologic Economique. Vol. I. P. 122—131.* В данном труде предлагается описание психологии современной работы, в частности, путем противопоставления работы машиниста и работы ремесленника в отношении психологических требований и последствий. Это можно воспринимать как умеренную формулировку нынешних общих мест по данному вопросу, которая, похоже, бьет мимо цели.

и на самом деле всеобъемлющ. Она столь же мало согласуется с более новыми традиционными истинами, связанными с естественной свободой, естественным правом или естественной религией, как и с вытесненными ими нормами истины, добра и красоты, выработанными в XVIII в. Антропоморфизм, какой бы облик он ни принимал, здесь бесполезен и бессилён.

Дисциплина, которую формирует занятость в машинном производстве, как оно здесь рассматривается, есть дисциплина мышления. Таким образом, коль скоро речь идет о мыслительных процессах, о формах восприятия и строе рассуждений, такой тип занятости представляет особый интерес для нашего исследования; как таковой, он олицетворяет определенную культурную ценность. Последняя тем выше, чем большим испытаниям подвергаются умственные способности человека, занятого работой указанного типа; и наиболее серьезные последствия механизации производственных процессов следует выявлять среди промышленного рабочего класса, от которого требуется осмысливать эти процессы и осуществлять управление ими, а не среди тех, кто служит всего лишь механическим, вспомогательным элементом машинного производства. Дело не в том, что эти последние не подлежат дисциплине, диктуемой машинным производством, а в том, что такая дисциплина навязывается им как чуждая сила, и они скорее слепо воспринимают невесть откуда взявшиеся результаты, нежели осмысливают причинно-следственные связи, формирующие машинное производство. Сравнительно высокий уровень профессиональной подготовки, если речь идет о навыках конкретного мышления, следует искать среди квалифицированных рабочих высшего ранга и, пожалуй, в большей степени среди тех, кто принимает участие в разработке технологии или в наблюдении за производственными процессами, а еще более важно учитывать ярко выраженные и далеко идущие последствия деятельности тех лиц, от которых требуется проявление, так сказать, "рефлексивной гибкости" при управлении производственными процессами; от этих лиц требуется как бы содействие причинно-следственным законам, которые пронизывают наиболее значимые явления, сопряженные с производственными процессами, и поэтому им в первую очередь необходимо развивать мышление, адекватное условиям функционирования машинного

производства¹. Метафизическая основа, на которую опирается такое мышление, должна оставаться общей применительно к любой последовательности значимых явлений, на что и претендуют метафизические допущения современной материалистической науки, восходящие к закону причинно-следственных связей, к совокупной причинной обусловленности, к устойчивости количества или еще какому-нибудь тезису высокой степени общности. Соответственно те, кто занимается современными материалистическими науками, преследуя свои непосредственные цели, в известной степени подобны высококвалифицированным работникам, занятым в механизированной промышленности².

Если оставить в стороне военную службу, политику и религию с их архаическим атрибутом "призвания", то можно выделить такие виды деятельности, как занятость в финансовой сфере или в сфере бизнеса, с одной стороны, и в промышленном механизированном производстве — с другой³. В прежние вре-

1 Примерно лет сто назад такое изменение стереотипов мышления рабочего трактовалось как вырождение или заторможенность его умственных способностей. Но такая интерпретация изменений, привнесенных навыками работы с машинами, представляется слишком огульной. Более адекватно было бы признать, что такие навыки вносят изменения в стереотипы мышления рабочего т.е. в направленность, методику и содержание мышления, тем самым расширяя умственный кругозор рабочего, необходимый для достижения одних целей, и сужая, когда речь идет о некоторых других целях. Вообще говоря, нет сомнений в том, что механическая дисциплина способствует притуплению умственных способностей рабочего по сравнению с их уровнем в период, предшествовавший развитию машинного производства, но вместе с тем она способствует и расширению его умственного кругозора, коль скоро речь идет о таких целях, которые машинное производство выдвигает на передний план. Если рабочий от рождения обделен способностями, которые позволили бы ему активно осмысливать специфику машинного производства, но при этом его умственные способности ориентированы на иные предметы, то вполне можно утверждать, что обучение управлению машиной сужает его умственный кругозор, ибо препятствует полноценному развитию тех немногих способностей, которыми он обладает. Поэтому необязательно имеет место различие в степени, а скорее в существе и направленности способностей. См.: *Shmoller. Grundriss der Volkswirtschaftslehre. Vol. I. §85—86, 132; Hobson Cp. Evolution of Modern Capitalism. Ch. IX. §4—5; Cooke Taylor. Modern Factory System. P. 434—43V Sidney, Webb Beatrice. Industrial Democracy. P. 327 et seq.; Reinhold K. Th. Arbeit und Werkzeug. Ch. X. P. 190—198; Ch. XI. P. 221—240.*

2 См.: *Sutherland J.C. The Engineering Mind // Popular Science Monthly. 1901 January. P. 254—256.*

3 См.: *Industrial and Pecuniary Employments (особенно с. 198—218).*

мена и фактически до определенного периода XIX в. различия между видами работы по найму не вполне совпадали с профессиональными различиями. Но постепенно, с течением времени, когда производство товаров для рынка становится общепризнанным принципом функционирования промышленности, возникает дифференциация родов занятий, или разделение труда, так что одна из категорий лиц берет на себя работу по осуществлению купли-продажи и сбережению запасов накопленных ценностей. Разумеется, остальная часть населения, которая, за неимением средств или не обладая склонностью к финансовым операциям, гораздо менее подходит для ведения таких операций, тем самым освобождается от забот, связанных с бизнесом, и в условиях возрастающей специализации уделяет свое внимание механизированным процессам, вовлекаясь в производство товаров для рынка. Таким образом, различие между финансовой и промышленной деятельностью, или соответствующими видами занятости, все в большей мере совпадает с профессиональными различиями. Дело здесь не в том, что специализация заходит настолько далеко, что освобождает некий класс общества от любых финансовых забот¹, ибо даже те, для кого повседневная работа носит чисто механический характер, все же, как правило, вступают в торги со своими нанимателями по поводу размера заработной платы, а с другими лицами — по поводу снабжения необходимыми товарами и услугами. Таким образом, в условиях современной действительности ни один из активных классов не может считать себя освобожденным от работы ради денег.

Однако даже когда речь идет о заработной плате и снабжении товарами и услугами, необходимость уделять внимание финансовым проблемам все менее настоятельна. Например, все более привычная практика установления шкалы ставок заработной платы для массы рабочих, а также для тех, кого можно назвать инженерно-техническим персоналом, избавляет, хотя бы

1 Вот как описано данное явление в работе *G.F. Steffen* (*Economisk Tidskrift*. Vol. V. P. 256): «Те, кто сдает внаём предпринимателям либо свою рабочую силу, либо свой капитал, либо свою землю, как правило, отнюдь не являются абсолютно пассивными субъектами, как это представляется с точки зрения делового предприятия. Они не просто неодушевленные орудия, находящиеся в распоряжении предпринимателей. Это "инициативные орудия" (*forelagande verktyg*), которые отказываются от взятых на себя функций лишь в той мере, в какой это предусмотрено в контракте с предпринимателем».

частично, от необходимости долго и упорно уточнять детали соответствующих договоренностей. То же самое относится и к покупке потребительских товаров. В столицах и в промышленных городах обеспечение средствами существования все более подчиняется раз и навсегда заведенному порядку. Розничные цены, назначаемые продавцом, чаще всего бывают достаточно объективны. Очевидным примером является практика универсальных магазинов, где продавец устанавливает цену и вступаем в контакт с покупателем только при посредничестве торгового агента, не располагающего свободой действий в отношении условий продажи. Перемены в организации торговли потребительскими товарами, конца которым не видно, достаточно поразительны в сравнении с прошлым любого индустриального общества или с любым из тех обществ, которые принято именовать промышленно отсталыми.

Если речь идет о тех людях, для кого финансовая деятельность является не побочным занятием, а профессией, то это бизнесмены. Их устранение от мыслей о механических фактах и процессах весьма относительно. Даже тем бизнесменам, деятельность которых совсем далека от обращения с оборудованием или с товарами, а также от надзора за механизированными процессами — банкирам, адвокатам, брокерам и т.п., — все же приходится иметь некоторое представление о механических средствах повседневной жизни; по крайней мере, они вынуждены хотя бы немного думать о бытовой технике. В то же время те бизнесмены, чья деятельность более тесно связана с промышленностью, обычно имеют определенные познания и соображения по поводу производственных процессов; для них привычно мыслить на языке технической терминологии. Их мысли могут приводить к умозаключениям денежного характера, и проверкой силы и основательности их соображений может служить денежный результат, так что начало и конец мыслительной работы суть деньги, но эти мысли так или иначе попутно касаются общих характеристик механического процесса. Поэтому далеко не всегда удается полностью избавиться от необходимости прибегать к механическому мышлению в терминах причин и следствий.

Но после всех сделанных оговорок все же остается очевидным тот факт, что повседневная жизнь тех классов, которые заняты в бизнесе, в своих объективных характеристиках существ-

венно отличается от положения классов, занятых собственно в промышленности. Между образом жизни этих двух классов имеется весьма осязаемое и постоянно нарастающее различие, отраженное в специфике дисциплины, которой подчиняется каждый из них. Такого рода различие порождает дифференциацию стереотипов мышления и привычной основы суждений, к которым прибегает каждый из этих классов. В результате имеет место расхождение точек зрения при осмыслении фактов и оценке обоснованности доводов. И распространенность, и контрастность подобных расхождений возрастают по мере дальнейшей дифференциации рассматриваемых сфер занятости, так что становится все труднее достичь взаимопонимания между классами относительно того, в чем состоят и чем различаются их убеждения, идеалы, сильные и слабые стороны их компетенции и опыта.

Первичной предпосылкой адекватности мышления класса предпринимателей являются естественные права собственности, т.е. оно опирается на институциональную значимость собственности как традиционно понимаемого общечеловеческого факта, а не на значимость в буквальном смысле слова, которую можно сформулировать на языке материальных причинно-следственных связей, в то время как мышление классов, занятых в машинной индустрии, как правило, погружено в мир последовательных причин и следствий, которые не выражаются на языке общечеловеческих естественных прав и не дают никаких ориентиров в вопросах институционализированного добра и зла или традиционной мотивации. Аргументация, в основе которой лежат материальные причинно-следственные связи, отторгает аргументацию, апеллирующую к общеизвестным прецедентам или достаточным основаниям действий, и это отторжение взаимно.

Мышление финансистов консервативно, тогда как мышление промышленников основано главным образом на чуждой консерватизму механической причинной обусловленности. В основе института собственности лежат стереотипы мышления, для которого собственность является общепризнанным фактом; в соответствии с этим постулатом формируется и логика мышления финансиста, погруженного в процесс движения прав собственности. Характерной чертой стереотипа мышления финансиста является обращение к традиционной основе юридической процедуры, завершающей сделку, к антропоморфизму, объяснению

соответствующих феноменов на языке человеческих отношений, свободы действий и выбора. Конечным критерием достоверности при расследовании оснований естественных прав всегда является прецедент или принятое решение. Данная аргументация всего лишь аргументация де-юре, но не де-факто, а полученная подготовка придает гибкость и уверенность при поисках различий и обобщений юридического характера, ничем не помогая реальному познанию объективных феноменов. Образ мыслей, который присущ финансисту, ведет к интерпретации новых фактов на языке общепризнанных прецедентов, а не к пересмотру знаний, извлеченных из прошлого опыта в свете этих новых фактов. Цель состоит в том, чтобы подогнать факты под закон, а не приспособить закон или общие правила к реальным фактам. Такая установка благоприятствует восприятию общего, абстрактного, опирающегося на обычай правила как чего-то вполне реального, причем его реальность рассматривается как реальность более высокого порядка, чем реальность объективных нестандартных фактов. Такая подготовка придает изощренность метафизической аргументации и так называемому практическому управлению делами, отличному от чисто технической работы, способствует так называемой организационной, или управленческой, эффективности. Практическая эффективность означает умение "перелицевать" факты таким образом, чтобы они соответствовали общепринятым нормам, и более эффективно использовать сложившуюся ситуацию применительно к правилам ведения денежных операций¹.

Умственная позиция, выработанная упражнениями в юридической логике, которыми насыщено мышление финансиста на всем пути от финансовых предпосылок до финансовых умозаключений, неизбежно является консервативной. Такой тип мышления предполагает действительность традиционно установленных постулатов и соответственно исключает скептическое отношение к этим постулатам или к воплощающим их институтам. Это может привести к скептицизму, распространяющемуся на другие, более старые институты, которые не соответствуют посту-

1 С другой стороны, см.: *Reinhold. Arbeit und Werkzeug*. Ch. XII, XIV, где бесчестное поведение смешивается с мастерским исполнением своих обязанностей в более откровенном, чем обычно, изложении интерпретации "платы за руководство".

латам, утверждающим естественные права, но такой скептицизм не может поколебать саму основу естественных прав. Точно так же мышление в понятиях материального причинно-следственного ряда не может быть скептическим по отношению к своему фундаментальному постулату, т.е. к закону причинно-следственных связей; но поскольку материалистическая основа такого мышления, по всей видимости, не соответствует общепризнанным институтам, то обусловленные дисциплиной машинной технологии воззрения не могут на данный момент считаться консервативными.

Предпринимательский класс в целом консервативен, но такой консервативный уклон, разумеется, нельзя считать присущим только этому классу. Он не является единственным, чье мышление привычно движется в русле общепринятых истин. Профессионалы такого рода не только те, чье мышление можно охарактеризовать как преимущественно консервативное. На самом деле стиль мышления представителей ряда других классов — военных, политических деятелей, духовенства — консервативен в гораздо большей степени, так что если мышление, сформированное работой в сфере бизнеса, характеризуется как консервативное, то мышление лиц, связанных с более архаичными видами занятий, следует считать реакционным¹. Крайняя

1 Разумеется, отдельные исключения можно обнаружить во всех классах, но в конечном счете превалирует более или менее последовательное преобладание классовой позиции. Известно широко распространенное мнение, что священники, юристы, военные, государственные служащие и т.п. обладают консервативным, если не реакционным, складом мышления. Такое грубое представление может быть в чем-то ошибочным, особенно если оно склонно к чрезмерно широким обобщениям, но, в конце концов, можно встретить не так уж много принадлежащих к этим классам людей, которые откажутся признать, что такая примитивная оценка их мышления имеет основу, даже если она, возможно, требует определенных поправок. По всей видимости, в более ранние эпохи или на более архаичном по сравнению с современным уровне культуры консервативный дух, как правило, пронизывал все классы общества. В те далекие времена и в наиболее архаичных культурных регионах схема общепризнанных истин и совокупность отобранных под них фактов были более всеобъемлющими и устойчивыми, а осмысление любых вопросов подлежало более последовательной проверке на подлинность в противовес проверке на чувственное восприятие. В целом количество и многообразие вещей, которые в фундаментальном и вечном смысле истинны и добры, возрастает по мере того, как от человека из современных западноевропейских культурных центров мы углубляемся в первобытное прошлое или в еще более чуждое ему варварское настоящее.

традиционность означает крайний консерватизм. Консерватизм означает установку на сохранение действующих общепринятых правил. Таким образом, порядок современной деловой жизни, можно сказать, попросту призван сохранять что-то от культуры "высокого варварства", и в то же время этот порядок не поддерживает дисциплинирующую силу варварской культуры в такой же степени сохранности, как некоторые другие только что названные профессии.

Дисциплина современной промышленной деятельности относительно свободна от пристрастия к консерватизму, но различия между инженерно-техническими и деловыми профессиями в данном отношении суть различия в степени. Дело здесь не просто в том, что традиционные стандарты достоверности приобретают расплывчатый характер из-за недостаточного их применения промышленными классами. Дисциплина, устанавливаемая процессом промышленной деятельности, во многом противоречит привычке мыслить в известных антропоморфных категориях, будь то проникнутый духом консерватизма постулат естественных прав или что-либо другое. А если говорить о специфических требованиях к профессиональной подготовке работника, то между отдельными отраслями промышленной деятельности существует большое расхождение. Чем в большей мере данная отрасль носит характер машинного производства и в меньшей — кустарного, тем более четко выражены профессиональные навыки и черты, отличающие людей разных профессий. Тезис, что машина стала господствовать над человеком, работающим с ней, и властителем культурного богатства общества, в жизнь которого она внедрена, имеет более глубокий смысл, чем в него обычно вкладывают.

Поэтому в современной жизни распространение деятельности, основанной на расчетливом и тонком обращении с машиной, имеет весьма далеко идущие последствия. Оно оставляет незатронутой лишь малую часть общества; прямо или косвенно давление машины распространяется на всю массу населения и в ряде аспектов ставит в жесткие рамки повседневную жизнь буквально всех классов, но все же наиболее непосредственно и глубоко оно сказывается на квалифицированных работниках, которым обращение с машиной не оставляет никаких шансов на смягчение ее власти независимо от характера их работы или поведения.

Повсеместное присутствие машины, которому сопутствуют такие нематериальные вещи, как идеальное представление о рабочем дне и скептическое отношение к тому, что обладает всего лишь условной значимостью, является недвусмысленным признаком современной западной культуры, отличающим ее от культуры других эпох и регионов. Следы этого присутствия в разной степени проникают в классы и слои общества, но в среднем они проявляются гораздо более активно, чем в любой из прошлых эпох, особенно в передовых индустриальных обществах и в тех классах, чья профессиональная деятельность непосредственно связана с техникой¹. По мере развития организации материального аспекта жизни усиление такого культурного воздействия в масштабах всего общества идет с нарастающей скоростью, так что вполне можно предугадать будущее доминирование "модернистского" типа культуры, если только для противодействия ему не найдется адекватного средства. И поскольку продолжают сопутствующие этой тенденции дифференциация и специализация видов занятости, все более широкие слои населения оказываются скованными жесткой дисциплиной, и в результате ослабевает ощущение незыблемости традиционных институтов, лояльное и почтительное отношение к ним.

Общепринято считать, что в наши дни население промышленных регионов весьма близоруко и явно неспособно позаботиться о деталях финансового обеспечения собственной жизни. Это относится не только к фабричным рабочим, но и ко всему классу инженеров и техников высшей квалификации, изобретателей, специалистов в области технологии. Данный феномен не является строгим правилом, но вполне пригоден для обобщения. Персонал современной фабрики можно сравнить с классом ремесленников, которых они вытеснили, а также с сельским населением в нашу эпоху, прежде всего с мелкими сельскими собственниками-арендаторами. Тяготы современных промышленных классов не связаны со скудостью благоприятных возможностей для осуществления сбережений по сравнению с ремесленниками былых времен или с современными фермерами и крестьянами; не связано оно и с недостатком умственного развития, ибо сопоставление умственных способностей разных

1 См. гл. 2.

слоев населения часто оказывается в пользу современных промышленных рабочих. Отмеченную непредусмотрительность, как правило, обсуждают в неодобрительных тонах, и при этом мы слышим немало проповедей бережливости и следования обычаям предшествующих поколений. Но такие проповеди не дают ощутимого эффекта. Проблема здесь скорее в привычке как второй натуре, чем в логически обоснованных убеждениях. Непредусмотрительность можно объяснить разными причинами, но вполне уместно задаться вопросом, не является ли отсутствие бережливости и накопленного имущества у представителей данного класса следствием их относительно недостаточного умения ориентироваться в финансовых делах, а также их вовлеченности в уклад жизни, не способствующий привычке экономить.

Неподготовленность к финансовым операциям сама по себе не объясняет характерного для современных рабочих отсутствия бережливости, тем более что речь идет всего лишь об относительной и далеко не полной неподготовленности. Более уместно было бы прибегнуть к другим объяснениям, например, что противостоящее бережливости расточительство обычно подогревается чувством зависти к тем, кто обладает финансовыми преимуществами. Кроме того, даже искушенность в финансовых операциях приводит к неоднозначным последствиям, если учесть некоторые реальные требования современной действительности. К числу таких требований относится так называемый закон демонстративно-избыточных расходов. В современных условиях безоглядные расходы на приобретение потребительских благ являются необходимым условием сохранения хорошей репутации¹, что способствует безотлагательному потреблению, а отнюдь не сбережениям. Пожалуй, еще более бесспорным препятствием к проявлениям бережливости со стороны рабочих является то обстоятельство, что современная широкомасштабная организация промышленности требует высокой степени мобильности наемной рабочей силы. Фактически такая организация требует от рабочей силы и организации труда не только мобильности, но и взаимозаменяемости, рассредоточения, поскольку задействованные механизированные приспособления также являются подвижными и рассредоточенными.

1 См.: Теория праздного класса (особенно гл. IV, V).

Необходимо, чтобы вся масса работников была стандартизирована, подвижна и взаимозаменяема, будучи почти такой же обезличенной, как сырье или промышленные полуфабрикаты. Отсюда следует, что современный рабочий не может иметь постоянного местожительства. В силу этого обстоятельства у него не возникает стремления инвестировать свои сбережения в недвижимое или в какое-либо иное жизненно важное имущество. К этому можно добавить, что его меньше волнует состояние счета в банке, когда за этим не стоит забота о сохранении такого имущества, как жилая площадь, которая приносит ощутимую пользу своему владельцу и настоятельно требует текущего ремонта и улучшений.

Условия жизни, навязанные трудящемуся населению машинной индустрией, отбивают у него склонность к бережливости. Но даже если не принимать во внимание это почти физическое препятствие к приобретению имущества рабочим классом, то все же остается нечто, что можно приписать моральному эффекту машинной технологии. Промышленный рабочий класс, похоже, теряет инстинктивную тягу к индивидуальной собственности как своему "естественному" праву. Приобретение имущества уже не привлекает его как самоочевидный источник комфорта и силы. Естественное право собственности уже не имеет для него такого значения, как прежде.

Подобное изменение наглядно проявляется и в другом аспекте современных настроений, характерных для класса промышленных рабочих. Организации промышленности на основе машинного производства сопутствует развитие тред-юнионизма и так называемого тред-юнионистского духа. Исторически такое развитие началось с промышленной революции, которая поначалу носила спорадический, беспорядочный и нерешительный характер; точную дату ее пришествия, как и всякой революции, установить невозможно. Страной ее зарождения, "характерным регионом" и полигоном, где она достигла законченного выражения и обрела максимальную силу, стала Англия — страна, в которой зародилась и получила наиболее полное и последовательное развитие современная машинная индустрия. Другие страны всего лишь следуют примеру Великобритании и явным образом заимствуют ее опыт и концепции. И все же история профсоюзного движения в других странах, судя по всему, показывает, что рабочий класс этих стран не

склонен бездумно заимствовать идеалы и методы организации у своих британских собратьев — по крайней мере настолько, чтобы принять такие же общие социальные установки и линию поведения, опирающуюся на британский опыт. В частности, этот опыт показывает, что невозможно внедрить дух тред-юнионизма и соответствующие этому духу принципы в любое общество до тех пор, пока не пройдет достаточно времени, позволяющего машинной индустрии полностью стандартизировать труд и образ жизни рабочего класса на машинной основе. Рабочие не склонны в одночасье брать на вооружение всю полноту тред-юнионистских идеалов, как только начинается внедрение современных методов ведения бизнеса и деятельность профсоюзов становится целесообразной для рабочего класса. Сначала должно пройти определенное время, пока ситуация в сфере бизнеса не станет адекватной деятельности профсоюзов как своего рода делового предприятия, и еще большее время, пока вся масса рабочих не будет готова действовать в тред-юнионистском духе и в направлении, устраивающем работников технически оснащенных отраслей. Судя по всему, для того чтобы благоприятные для деятельности профсоюзов настроения и мнения рабочих обрели согласованность и форму, необходим более или менее продолжительный промежуток времени.

Наиболее характерной причиной предубежденности против профсоюзов является отрицание ими общепризнанной догмы естественных прав повсюду, где механическая стандартизация современной промышленности вступает с нею в конфликт. Недавние судебные решения в Америке, как и итоги аналогичных судебных процессов в Англии в те годы, когда развитие Великобритании достигло примерно той же стадии зрелости, что и современное положение дел в Америке, недвусмысленно свидетельствуют, что действия тред-юнионов чаще всего противоречат основам естественных прав, предусмотренных обычным правом. Тред-юнионизм не признает за рабочим права заключать индивидуальные контракты найма, как и свободу действий нанимателя, предполагающую, что тот ведет бизнес, руководствуясь только своими интересами. Чтобы замаскировать эту разрушительную для естественных прав тенденцию, которую несут в себе цели и устремления профсоюзов, было придумано много благочестивых фраз, но суды, стоящие на твердой почве

общепризнанных естественных прав, обычно быстро справляются с изворотливой софистикой, которую адвокаты профсоюзов предлагают на их рассмотрение. Судьи смотрят в корень проблемы, объявляя распоряжения профсоюзов чуждыми естественным правам как рабочих, так и нанимателей в том смысле, что эти распоряжения препятствуют личной свободе и способствуют ограничению торговли. Таким образом, эти распоряжения нарушают систему закона и порядка, основанную на естественных правах, хотя на самом деле они следуют в русле того закона и того порядка, которые воплощены в механической стандартизации производственных процессов.

Тред-юнионизм является порождением относительно поздних этапов развития промышленности и постепенно делал успехи, адаптируясь к старым методам и формам организации труда, унаследованным от времен ремесленничества и мелкой торговли. Это движение, призванное приспособить, по-новому интерпретировать, перестроить прежние формы с минимальным ущербом для привычных предрасположенностей и мнений, насколько это совместимо с новыми насущными проблемами и порожденными ими новыми стереотипами мышления. В тред-юнионизме просматривается стремление достигнуть компромисса между общепризнанными представлениями о том, что "естественно" должно быть делом промышленного бизнеса, с одной стороны, и новыми потребностями промышленности, а также вновь возникшими предрасположенностями рабочего — с другой. Тем самым тред-юнионизм следует воспринимать как отражение механической стандартизации промышленности, но в чем-то размытое, не вполне адекватное. До сих пор это движение демонстрировало непрерывный рост не только в смысле численного состава, но и размаха направлений деятельности, призванной реализовать поставленные цели; и поныне это движение не делает пауз в своей ведущейся методом проб и ошибок, но все более широкомасштабной атаке на крепость общепризнанных естественных прав. Позднейшие, наиболее зрелые проявления тред-юнионизма в целом носят экстремистский характер, поскольку они открыто направлены против естественных прав собственности и свободы финансовых контрактов.

Природу компромисса, предлагаемого тред-юнионизмом, можно продемонстрировать списком предъявляемых им требований: переговоры о заключении коллективного договора между проф-

союзами и нанимателями по поводу заработной платы и других условий найма; разбирательство разногласий между владельцами предприятий и рабочими путем арбитража; нормированные ставки заработной платы; нормированный рабочий день; контроль за соблюдением режима труда отдельно мужчин, женщин и детей и штрафы за его нарушения; штрафы за нарушения санитарных норм и правил техники безопасности; взаимное страхование рабочих от несчастных случаев, нетрудоспособности и безработицы. Во всех этих пунктах цель, которую преследует тред-юнионизм, редко доходит до открытого и полного отрицания догмата естественных прав. В сущности, тред-юнионизм заботится всего лишь о вмешательстве там, где этот догмат идет вразрез с условиями жизни рабочих, навязываемыми им современной индустриальной системой, или там, где он вступает в противоречие с общими настроениями, преобладающими в среде рабочих.

Когда профсоюзное движение занимает откровенно враждебную позицию по отношению к естественно-правовым институтам собственности и свободного индивидуального контракта найма, оно перестает быть просто тред-юнионизмом и трансформируется в нечто такое, что можно назвать социализмом за неимением более подходящего термина. Такая экстремистская позиция, опровергающая исторически сложившиеся устои и явным образом утверждающая механическую стандартизацию промышленности в противовес стандартизации бизнеса на основе обычного права, представляется логичным следствием характерных для тред-юнионизма предубеждений; хотя такая позиция приобрела приверженцев в ряде профессиональных союзов, ее всеобщее распространение если и произойдет, то только в будущем. В целом ее проявления в наше время заходят намного дальше, чем прежде, а предрассудки профсоюзных лидеров, как и более "бдительных" рабочих, вовлеченных в профсоюзное движение, заходят дальше, чем их официальные заявления.

Перипетии истории тред-юнионизма можно проиллюстрировать на примере их практического отношения к принципам естественных прав, лежащим в основе современных деловых связей. Хорошо известно, что тред-юнионы последовательно избегают финансовой ответственности за действия своих членов или должностных лиц, как и регистрации в качестве юридиче-

ского лица. На практике у нанимателя нет выхода и ему приходится терпеть банкротство из-за того, что профессиональный союз его рабочих не желает жить в соответствии с условиями заключенных с ним соглашений. В Англии такое избавление от финансовой ответственности обрело законную силу, но недавнее решение палаты лордов, вынесенное ею на свой страх и риск, может привести к тому, что начнет преобладать противоположная точка зрения. Пока трудно оценить, как решение наиболее консервативной судебной инстанции Великобритании скажется на тред-юнионизме. Судя по всему, вполне можно ожидать, что оно будет воспринято им как проблема: “каким образом можно избежать установленной судом финансовой ответственности?”, а не “каким образом можно оправдать отказ от такой ответственности?” Несомненно¹, упомянутое решение относится к категории правил, предусмотренных обычным правом. Но, будучи вполне очевидным², оно самым решительным образом противоречит практике тред-юнионов и абсолютно чуждо позиции профсоюзных активистов³.

Намеренное уклонение профсоюзных деятелей от финансовой ответственности характеризует их отношение к принципам общего права. Профсоюзы и их методы работы, по существу, не признают над собой силу закона. Лишь весьма неохотно, разве что в качестве ответчиков, профсоюзы иной раз появляются в гражданском процессе. Когда же они добиваются реализации установленных законом мероприятий, например нормирования

1 Как это, например, правомерно отмечает мистер *W.G.S. Adams* в одном из последних номеров *Journal of Political Economy* (1902. December).

2 Как показывает мистер *Уэбб* (1902. *Industrial Democracy*. P. xxiv—xxxvi).

3 Историческое объяснение такого запрета практики тред-юнионов, вероятно, связано с консервативными или, скорее, реакционными тенденциями британских настроений, порожденными империалистической политикой последних двух-трех десятилетий и усугубленными англо-бурской войной. Эта война оказала решающее влияние на общую атмосферу и эволюцию институтов. Начиная с 70-х гг. империалистические, а точнее, династические интересы выступали на передний план среди объектов британской общественности. Судя по всему, сейчас они определенно стоят на первом месте и можно ожидать, что в ближайшем будущем станут играть преобладающую роль как во внутренней, так и во внешней политике Великобритании. Попутно можно заметить, что английское общество приходит в упадок, если вообще не теряет почву под ногами, по состоянию промышленной деятельности, технологической эффективности и научного мышления. См.: *Hobson P.c. Imperialism. Part II. Ch. I,III.*

рабочего дня, введения санитарных правил или обеспечения техники безопасности, они в основном апеллируют к уголовному праву.

Разумеется, можно возразить, что рабочие, состоящие в профсоюзах, следуют указанному курсу просто потому, что это продиктовано их эгоистическими интересами; их общие потребности и слабости позиции в переговорах с нанимателем один на один толкают их к объединению и коллективным действиям при конфликтах с нанимателями, а то обстоятельство, что их требования не становятся поводом для возбуждения судебного процесса, разогревает их стремление добиваться своих целей путем незаконных методов принуждения. Но такое возражение мало чем отличается от утверждения, что осложнения, навязанные рабочим механически стандартизированной индустриальной системой, суть противозаконные осложнения, которые не вписываются в условия функционирования делового предприятия, и поэтому их нельзя согласовать с обусловленными естественными правами принципами собственности и свободы контракта, лежащими в основе деловых отношений; тем самым эти осложнения невозможно урегулировать на основе обычного права, что вынуждает рабочих принять иную точку зрения и апеллировать к иным принципам, не узаконенным обычным правом. То есть, иными словами, эти осложнения, вынуждающие профсоюзных деятелей решать свои проблемы иначе, чем на основе существующих правовых институтов, служат тем средством, благодаря которому обеспечивается дисциплина машинной индустрии и происходит перемена стереотипов мышления у рабочих. Жесткая дисциплина, диктуемая потребностями обеспечения средств существования, порождает новую точку зрения и вынуждает рабочих последовательно ее воспринимать. Но это еще не все, что несет в себе механическая стандартизация промышленности в данном аспекте; помимо сказанного она создает условия, при которых схема экономической жизни обретает новую, измененную форму. Цель, которую ставит перед собой деятельность профсоюзов, связана не с естественной свободой, правом собственности, личной свободой действий, а со стандартизацией средств существования и настоятельных потребностей; эта цель формулируется не на языке деловой целесообразности, а в терминах технологических, организационных единиц и стандартизированных отношений.

Представленное выше описание тред-юнионизма, разумеется, весьма схематично, каковым неизбежно должно быть сжатое и предпринятое мимоходом обсуждение данного вопроса. Здесь рассматриваются лишь те характеристики, которые отличают тред-юнионизм от ментальной схемы бизнеса, с которой он вступает в конфликт. Разумеется, многое от этой схемы мышления финансового или иного бизнеса присутствует и в требованиях тред-юнионов, и многие их доводы выражаются на деловом языке. В кампании, проводимой тред-юнионами, достаточно много непродуманного и противозаконного, эти факты общеизвестны, и здесь нет надобности перечислять их. Они обычно приобретают большое (а на самом деле весьма преувеличенное) значение в глазах критиков, которые рассматривают тред-юнионизм с точки зрения естественных прав. Тред-юнионизм не вписывается в общую схему естественных прав на праведную и честную жизнь, но именно здесь-то и заложена его культурная значимость. Суть проблемы в том, что выдвигаемые тред-юнионизмом новые цели, идеалы и средства неадекватны общепризнанной институциональной структуре, и те люди, которые вступают в профсоюзы, как бы они ни были грубы и ослеплены, пытаются под давлением машинного производства перестраивать эту институциональную структуру ввиду нового затруднительного положения, в которое оно их ставит.

При характеристике тред-юнионов в первую очередь обращает на себя внимание тот факт, что благодаря дисциплине механической стандартизации промышленности определенные естественные права, особенно право собственности и свободы индивидуального контракта, пребывают в "подвешенном" состоянии в сознании тех классов, которые непосредственно подчинены такой дисциплине. К этому можно добавить, что и другие классы в той или иной степени сочувствуют профсоюзным активистам и умеренно заражены аналогичными сомнениями и недоверием к принципам естественной свободы. Когда подозрительность в отношении принципов бизнеса возрастает до такого уровня, что становится нетерпимой ко всем финансовым институтам и приводит к требованиям не только ограничить, но и полностью аннулировать права собственности, то речь идет уже о таких движениях, как социализм и анархизм. Подобная неприязнь социалистического толка широко распространена

среди передовых индустриальных наций. Никакое другое явление цивилизации не несет в себе такую угрозу общепризнанной экономической и политической структуре; нет ничего столь же беспрецедентного и вносящего подобную сумятицу среди людей бизнеса. Непосредственной опасностью, связанной с социалистическими настроениями, сопровождающимися недовольством властями, является падение доверия к обусловленному естественными правами институту собственности вместе с нежеланием считаться с другими нормами унаследованных из прошлого институциональных стандартов. Зараженные социалистическими причудами группы протестуют против существующей экономической организации, но при этом их выбору импонирует в чем-то еще более жесткая экономическая организация. Они требуют организации промышленной деятельности в противовес торговой. Их чувство экономической сплоченности не кажется столь уж порочным; на самом деле многим их критикам такая позиция представляется оправданной, но излишне резко выраженной; ее подоплеку следует искать в механической согласованности производственной деятельности с вытекающими отсюда ограничениями, а не в коллизиях текущей экономической конъюнктуры и столкновении представленных в массовом сознании точек зрения на добро и зло применительно к экономике.

Социалисты редко достигают взаимного согласия по поводу программы на будущее. Их предложения носят нечеткий, противоречивый характер и почти всегда ориентированы на отрицание. Пожалуй, именно негативный тон социалистической пропаганды вызывает у критиков склонность не замечать ее сильных мест. В самом деле, пристрастие социалистов к борьбе с предрассудками, туманный и непоследовательный характер их предложений в наши дни воспринимаются как признак того, что позицию социалистов невозможно четко сформулировать на языке набирающих силу современных институтов, а также как проявление несостоятельности социалистических идеалов. Однако достоинства позиции социалистов не являются предметом данного исследования. Обсуждаемый здесь вопрос — это причины выступления социалистов; корень их недовольства не имеет отношения к более тонким аспектам, связанным с природой разногласий между самими социалистами. Современный социализм носит, по существу, сектантский характер, ибо про-

тивостоит общепризнанным традициям. Степень и направленность такого сектантства имеют много разновидностей, но в рамках стереотипов мышления социалистов все они солидарны в том, что институциональные формы прошлого непригодны для жизни в будущем¹.

1 Все эти соображения применимы и к анархизму, и к социализму, как и к ряду второстепенных категорий инакомыслящих. Между предложениями социалистов и анархистов, касающимися ниспровержения существующего порядка, нет расхождений. Раскол между ними обусловлен метафизическими основами их протестов и расхождением их конструктивных целей. Из этих двух движений социалисты более далеки от установившегося порядка, ибо их идеалы безнадежно негативны и деструктивны. Впрочем, это относится скорее к современным социалистам, нежели к социалистам более раннего периода и, разумеется, только к социалистам низшего класса, т.е. к "демократическим" социалистам, а не к так называемым государственным и христианским социалистам.

Анархизм развивается на почве естественных прав и соответственно в известной мере соприкасается с постулатами существующей системы прав собственности. Он представляет собой более доведенную до крайности разработку тех же постулатов. Это система настолько неограниченной "естественной свободы", что она даже не допускает основанное на давности и обычае право собственности. Ее основой служит данный Богом и природой установленный порядок, лейтмотивом которого служит неотчуждаемые свобода и равноправие индивидов в полном соответствии с духом XVIII в. В этом смысле анархизм является ответвлением романтической школы мысли. В юридическом аспекте анархизм — это такая схема, которая абсолютно не принимает в расчет реальные потребности механизированного производства, но при этом полностью учитывает антропоморфические постулаты естественных прав. Именно с точки зрения естественных прав она является в значительной мере логичной, хотя и необдуманно экстремистской.

То, что можно назвать нормальным социализмом, т.е. социализмом Новейшего времени, — это более опасное и приводящее в замешательство явление, сформировавшееся на почве, чуждой общепризнанной метафизической основе "естественного порядка". Оно требует перестройки социальной структуры, но при этом неизвестно, в каком направлении должна осуществляться такая перестройка. Естественные права индивида не воспринимаются как некий стандарт, за исключением определенной массы новообращенных, особенно сельских американцев, которые, прикрываясь социалистическими лозунгами, несут бремя предубеждений и враждебности, некогда сформированное популизмом, но ничего определенного они не могут предложить взамен устаревших стереотипов. Социалисты такого толка, поскольку между ними существует какое-то согласие, проповедуют идею, что механические потребности индустриальной системы должны сами по себе определить, какой должна быть социальная структура общества, но помимо подобных невнятных деклараций общего характера они мало что могут предложить. И такая механическая стандартизация очевидным образом не может обеспечить никакой основы для законодательства в области гражданского права. На самом деле трудно понять, какое место в социалистической реорганизации может занять та или иная система гражданского права.

Недовольство социалистов правительством можно объяснять завистью, классовой ненавистью, неудовлетворенностью собственной судьбой в сравнении с судьбой других, а также ошибочным представлением о собственных интересах. Такое объяснение вполне уместно, но оно не затрагивает социализм в тех аспектах, в которых он отличается от других движений с аналогичной мотивацией, т.е. такая критика социализма затрагивает не его специфические черты, а общие характеристики недовольства широких народных масс. История демонстрирует немало таких движений, вызванных реальными или воображаемыми лишениями и несправедливостью. Исходя из зафиксированного в истории опыта прошлого, можно ожидать, что, руководствуясь мотивами и соображениями, которые приписывают им консервативные критики, оппозиционно настроенные социалисты могли бы потребовать всего лишь перераспределения собственности и реорганизации системы соответствующих прав в пользу недовольных своим положением классов. Характерно, что целый набор доктрин, охватывающих вопросы распределения дохода в традиционных экономических системах, по существу игнорируется современными умозрительными рассуждениями социалистического толка¹.

Замешательство лиц, обеспокоенных угрозой надвигающегося подрыва прав собственности, которого добиваются социалисты, имеет двойственную природу:

1). для этих лиц непостижимо отсутствие имущественных прав, и совместная жизнь в обществе без четко определенного владения средствами существования представля-

¹ "Научный социализм" Маркса и Энгельса, провозглашенный в третьей четверти XIX в., не носил столь негативного характера. Он был продуктом гегельянства, смешанного с концепцией естественных прав, и его главным пунктом является "притязание на весь продукт труда". Такой социализм ни когда всерьез не претендовал на популярность среди рабочих классов вне родины гегельянства — Германии. Но даже в этой стране наиболее активный рост социалистических настроений начался после того, как гегельянство начало воздавать должное дарвинистским методам мышления, а их более поздние формы становились все меньше марксистскими и меньше позитивными. В наши дни марксизм не более чем разновидность вероисповедания. Декларируемый социализм на практике повсеместно обретает подобный характер, за исключением тех случаев, когда он перерастает в соглашательство и стремится к сближению с либерально-демократическим движением и с реформаторами.

ется им практически невозможной; в мышлении консервативных критиков социализма владение благами присутствует в самих этих благах;

2). владение средствами существования является неотъемлемым, этически неопровержимым правом человека; отмена собственности воспринимается как нарушение фундаментального нравственного принципа, ибо собственности на средства существования приписывается сила нравственно необходимого и неотчуждаемого права человека.

Все, таким образом, сводится к постулату, что институт собственности не может быть отброшен, ибо он является органической функцией человеческой природы и неотъемлемым фактором существующего порядка вещей, которому подчиняется и человеческая жизнь.

Для современного социалиста такие представления выглядят все более неубедительными. В его позиции четко наблюдаются прогрессирующие изменения. Ее все труднее сформулировать в виде деловых предложений. Требования социалистов все труднее излагать в форме финансовых притязаний. Борьба за неурезанный продукт труда, некогда занимавшая видное место в шумных протестах социалистов и набиравшая силу в первые три четверти XIX в., постепенно становится все менее внятной как в устах агитаторов, так и у приверженцев их пропаганды в последнем поколении. Сегодня такие притязания выглядят запоздалыми доктринами, выдвигаемыми в защиту социализма гораздо реже, чем в период его зарождения, причем в основном новообращенными, для которых метафизические представления, далекие от здравого смысла современных деловых кругов, более значимы, чем для социалистов, занимающих прочное положение в обществе. Притязания на весь продукт являются одним из пунктов догмата естественных прав и как таковые скорее служат отзвуком той институциональной ситуации, из которой вырос социализм, нежели отражают видение будущего, адекватное настроениям сегодняшних социалистов.

Атавистическое чувство справедливости в отношении права собственности редко встречается в среде стачечников, работающих в крупных технически оснащенных отраслях, где рекрутируются ряды признанных лидеров социализма. Этим ста-

чечников все меньше сдерживают соображения законных прав собственности, интересы собственника предприятия и т.п. Принцип, в соответствии с которым человек может распоряжаться собой по собственному желанию, теряет силу в глазах такого рабочего, судя по всему, по той причине, что духовная почва, на которой держится понятие "я сам себе хозяин", выбивается из-под ног его современным опытом. Призывы к ограничению свободы действий предпринимателя, лишению его предпринимательских прав постепенно вызывают все больше сочувствия у массы промышленных рабочих, а вопрос о возмещении убытков, связанных с возможными потерями, по большей части игнорируется. Социалисты ставят вопрос не о том, как упорядочить притязания на собственность, а о том, что следует делать, чтобы положить конец этим притязаниям¹.

Вопрос о справедливости или несправедливости при распределении богатства подразумевает тот или иной вариант юридического оформления права собственности или по крайней мере веские основания, к которым можно апеллировать при рассмотрении притязаний на это право, выступающее в качестве главной предпосылки любых доводов в пользу справедливости распределения богатства; и такая предпосылка предана забвению теми группами, среди которых особенно распространены социалистические настроения. Идея справедливости, похоже, не входит в репертуар социалистических концепций. Именно в этом пункте, являющемся исходной точкой аргументации, возникает коренное расхождение взглядов, препятствующее не только возможному согласию между социалистами и их консервативными оппонентами, но даже какому-либо существенному обмену мнениями между ними. Вооруженные идеями здравого

1 Там, где у представителей состоятельных классов открыто проявляются социалистические настроения и идеалы, как правило, это просто отражает гуманистическое стремление к более "справедливому" перераспределению богатства, т.е. к регулированию схемы прав собственности при некоторых более совершенных гарантиях "разумных" притязаний на собственность для всех членов общества. То, что обычно имеется в виду под "социалистической" реформой, для массы состоятельных граждан означает угрозу имущественной уравниловки, тогда как для социалистов это воспринимается как безответственное предложение, равносильное равным правам граждан торговать своими голосами. Взамен реформы прав собственности социалисты замышляют бесследное исчезновение прав собственности.

смысла, консерваторы делают умозаключения по данному вопросу, апеллируя к общепризнанным прерогативам прав собственности как к основному фактору; такой традиционной предпосылке, основанной на здравом смысле, в социалистическом мышлении не находится места. Тем самым возникает острая полемика между этими двумя сторонами, разделенными метафизикой, лежащей в основе мировоззрений и логических рассуждений, и соответственно нет смысла искать взаимопонимания между ними. Никакое прочное согласие невозможно между лицами, придерживающимися предвзятых убеждений и мнений, в корне отличающихся друг от друга.

И все же между консервативно настроенными реформаторами и борцами с традиционными верованиями есть много общего. Преобладающие у тех и других стереотипы мышления являются смесью предвзятостей и критического проникновения в суть вопроса. Но указанные компоненты этой смеси в неравной степени присутствуют у двух противоборствующих сторон: у одной преобладает отстаивание консервативных принципов, у другой — борьба с традиционными предрассудками. В отличие от прежних эпох и других культурных регионов, общая тенденция современной западной культуры в целом носит “иконоборческий” характер, причем рассматриваемое противоречие имеет место именно в рамках западного культурного консенсуса. Когда та или иная из взаимоисключающих тенденций — апелляция к общепризнанным прецедентам и апелляция к осмыслению реальных фактов — перевешивает другую, тогда направленность общего культурного движения будет смещаться либо к более конвенциональной, архаичной позиции, либо в сторону “иконоборческой”, материалистической позиции. В наше время имеет место именно вторая фаза развития цивилизации. При малосущественных исключениях тенденция мышления основной массы современного населения носит утилитарный, т.е. менее романтический и менее идеалистический, характер.

Укоренившееся ныне сознание весьма далеко от благоговейного, проникнутого метафизическим духом воззрения на человеческие отношения.

Расхождение между консерваторами и врагами предрассудков необязательно означает, что позиции этих двух сторон взаимно противоположны, более того, нельзя даже сказать, что между ними пролегла пропасть. Ни тот ни другой лагерь не

может считаться реакционным¹. Вообще говоря, им обоим больше присуща беспристрастная, реалистическая и меньше — традиционная точка зрения. При таком сложном культурном развитии новые стереотипы мышления, в сущности, по кусочкам отвоевывали территорию у старых, например, заменяя освященные законом феодальные и теократические принципы естественными правами. Так что позицию, на которой в наше время стоит основная масса консерваторов, нельзя считать безнадежно архаичной. Это реалистическая позиция, которая, правда, более тесно связана с общепринятыми условностями, чем позиция, на которой стояли борцы с предрассудками сто лет назад.

Весь современный комплекс культуры находится в состоянии некоего сдвига в сторону более реалистической, менее зыбкой основы. Во многом такой же характер носит направленность интеллектуального развития и сопутствующих ему изменений, проникающих в народные массы; но скорость таких изменений, т.е. темп вытеснения традиционных идеалом прозаическими ценностями, неодинакова для разных слоев общества. Именно по этой причине мы акцентируем внимание на противоречиях между ними. Степень соответствующих изменений у рабочих промышленных предприятий настолько превышает таковую у консервативно настроенной массы, что возникает необходимость констатировать разрыв между культурами первой и второй групп. В результате возникает разрыв между институционализированными целями и идеалами, который может иметь серьезные последствия, хотя и вызван разницей скорости движения, а не расходящейся культурной тенденцией.

При современном дифференцированном темпе развития смена вех зашла настолько далеко или достигла такой точки среди массы социалистов, что их мышление стало адекватным реальной действительности, особенно в отношении экономических институтов. В то же время у консервативных слоев такие изменения не столь велики, чтобы отвлечь их от общепринятых

1 Если, конечно, не считать позднейшие крайние проявления консерватизма, такие как недавний успех династической политики в Германии, экономическую политику тори в Англии и хищнические политические идеалы в Америке.

традиционных истин, особенно в отношении экономических институтов, а также социальных проблем, коренящихся в экономических неурядицах. В случае социалистов изменения стереотипов мышления настолько значительны, что являются изменениями не в степени, а в сути. В их позиции грубая реальность вышла на первый план, общепризнанное же представление о ее смысле заняло второстепенное место, а такое изменение обретает революционный характер. В случае консервативных слоев, поскольку соответствующие изменения в их среде не зашли настолько далеко, чтобы затрагивать базисные институциональные принципы, они пока что являются изменением в степени, а не в сути и не носят революционного характера. Нынешние воззрения уважаемой публики по этим вопросам все еще остаются на том же допотопном уровне, что был в период формирования финансовых институтов, по поводу которых до сих пор в деловых кругах не прекращается полемика. На сегодняшний день нет оснований опасаться, что эти люди достигнут зрелого революционного склада мышления. Порядок их повседневной жизни в целом не благоприятствует подобной перспективе.

В сущности, такого же мнения по этому предмету придерживаются революционно настроенные социалисты, особенно те, чьи корни восходят к марксизму. Они убеждены, хотя и, разумеется, не до конца осознанно, что уважаемые, т.е. компетентные в финансовых вопросах, лица органически не способны принять участие в рабочем движении, даже если очень постараются. Считается очевидным, что состоятельные люди по причине своего экономического положения бессильны усвоить социалистические идеи. Выдвинутая здесь аргументация может служить подкреплением такой точки зрения, но это уже другой вопрос. Взамен противопоставления состоятельных и бедных граждан демаркационную линию следует проводить между теми, кто готов заниматься социалистической пропагандой, и теми, кто не готов для подобной деятельности, т.е. между классами, занятыми в промышленности, и профессиональными финансистами. Дело не столько в обладании собственностью, сколько в сфере занятости и не столько в относительном богатстве, сколько в характере работы. Именно последний играет действительно важную роль, так как речь идет о стереотипах

мышления, которые он формирует. Сами социалисты объясняют свои разногласия разницей в стереотипах мышления, отраженных в образе жизни, а не правовым отношением к накопленным благам; последний фактор следует учитывать, когда объясняется враждебность между классами, занимающими полярное общественное положение; но этого недостаточно для объяснения, почему социалистические настроения где-то имеют ограниченное распространение.

Любопытна тенденция проявления недовольства (в социалистической окраске) существующим положением вещей: оно охватывает одни группы и не затрагивает другие. Такому недовольству особенно подвержены квалифицированные работники, имеющие дело с техникой, тогда как юристы наименее восприимчивы к такого рода настроениям. Банкирам и им подобным категориям бизнесменов, наряду со священниками и политическими деятелями, также не свойственно испытывать серьезное недовольство существующим положением вещей; точно так же невосприимчива к социалистическим настроениям и основная масса сельского населения, как и провинциалы и мелкие фермеры в пригородных районах¹; глухи к социалистической пропаганде преступные элементы крупных городов, а также население полувцилизированных и малокультурных стран. Не затронуты всерьез социалистическими идеями неквалифицированные рабочие, особенно те, кто не имеет контактов с рабочими высшей квалификации. Центрами оппозиционных социалистических настроений являются крупнейшие промышленные города, а наиболее активное ядро социалистической оппозиции состоит из объединения рабочих высокоорганизованных специализированных отраслей, чья деятельность связана с умственным трудом. Нельзя сказать, что острая форма социалистической инфекции не распространяется за пределы этого узкого круга, но чем она дальше от центра распространения, тем в большей степени носит спорадический и нечеткий характер, тогда как вблизи от этого центра она обретает характер повальной эпидемии. Что касается высокообразованных групп, там социали-

1 Социалистические воззрения, судя по всему, явным образом внедряются в умы сельского населения американских прерий, где преобладают механизированные и стандартизированные методы земледелия и животноводства при существенном использовании сельскохозяйственной техники.

стические взгляды особенно ярко выражены среди представителей естественных наук.

Приверженцы этой новой веры недалеко продвинулись в пропаганде своих идей среди сельского населения Европы, будь то фермеры или сельскохозяйственные рабочие. Сельский пролетариат оказался для них фактически недостижимым¹. Дисциплина повседневной жизни оставляет его консервативный душевный склад непоколебленным, а если сельский пролетарий и желает изменений, то лишь таких, которые укладываются в рамки условностей, возникших из жизненных обстоятельств и отражающих стереотипы мышления, формирующиеся под давлением этих обстоятельств.

Сказанное выше не претендует на исчерпывающее объяснение социализма и охват этой проблемы во всех ее аспектах, но, подытоживая, можно отметить, что пристрастие к социализму активно распространялось среди народных масс только в последней четверти XIX в., т.е. приблизительно в период, когда машинное производство и механическая стандартизация промышленности достигли полного развития как в смысле масштабов, так и в смысле нового качества технологии, т.е. активное развитие социалистических идей наблюдается только в тех обществах и особенно среди тех классов, чей образ жизни строго регулируется машинной технологией; дисциплина последней особенно хорошо адаптирована к внедрению "иконоборческих" стереотипов мышления, которые при социалистическом уклоне достигают своего апогея. Социализм, поскольку этот термин означает подрыв экономического фундамента современной культуры, случается только как спорадическое явление и вряд ли за временными и пространственными рамками, отведенными ему развитием машинной технологии с ее дисциплиной. Среди тех классов, чья повседневная жизнь приучает их к серьезному

1 Настолько поразительным был провал немецких социалистов, пытавшихся создать сельские коммуны, что им пришлось в дальнейшем изменить свою тактику, и вместо того, чтобы попытаться навязать крестьянам полноценную социалистическую программу, они пошли на такой компромисс, при котором характерные революционные черты этой программы были смягчены до неузнаваемости, если вообще не подавлены. Жизненный уклад, а тем самым стереотипы мышления крестьян основаны на древних устоях мелкого производства, скопидомских подсчетах, личном миреке и основанном на давности обычае.

причинно-следственному мышлению, предубеждения против собственности явным образом устаревают, выходят из употребления и вытесняются другими способами понимания окружающего мира¹.

Но машинная технология не только воспитывает у рабочих материалистические воззрения, побуждающие их бороться с предрассудками, она к тому же носит избирательный характер. Для лиц, предрасположенных к материалистическому мировоз-

1 Если принять такое описание классовой ограниченности социалистического уклона, то сразу же возникает вопрос, который в последнее время привлекает внимание апологетов социализма, а именно: какую роль играют наемные работники учреждений, не обладающие собственностью, и бизнесмены, которых современное объединение предприятий низводит до положения управляющих и директоров на фиксированном окладе? Вера, побуждаемая скорее их собственными надеждами, нежели наблюдаемыми фактами или самой логикой событий, склоняет выразителей социалистических идей к заявлениям, суть которых в том, что "предпринимательский пролетариат" является контингентом, которого ход экономического развития отбрасывает в социалистический лагерь. Но реальные факты ни в какой ощутимой мере не подкрепляют такого рода ожидания. Неимущие классы, нанимаемые деловыми предприятиями, не становятся приверженцами социалистических причуд с такой готовностью, которая придала бы уверенности надеждам апологетов социализма или вселила бы серьезные опасения тем, кто стоит за закон и порядок. Обездоленные (лишенные финансовых привилегий) бизнесмены в своем неприятии реальных фактов удаляются в своего рода романтические кущи типа общественного согласия, сухого закона, политики чистых рук, единого налога, движения "за искусства и ремесла", соседских гильдий, институциональной церкви, христианской науки, нового мышления и прочего культурного шулерства. На работу промышленного магната по сокращению индивидуальной свободы действий в сфере бизнеса и по сведению мелких предпринимателей до уровня клерков и подчиненных не следует смотреть как на опасное содействие проталкиванию социалистических настроений, если не считать, что в результате соответствующих изменений люди, задетые ими, оказываются выброшенными из финансовой или коммерческой деятельности и вынуждены подчиняться дисциплине машинизированной промышленности. В крайнем случае переход от независимой деловой жизни к зависимой ослабляет интерес к проблемам собственности; но отсюда не следует, что эти обстоятельства подталкивают людей к недоверию в собственные силы или к "иконоборчеству". Их заинтересованность в данном конкретном институте ослабевает из-за потери мотивации, на которой основаны финансовые усилия, но их вера в свою реальную пригодность не колеблется и не толкает их в ряды инакомыслящих- хроников. Выработанный жизненный опыт продолжает преобладать у них на традиционной основе, т.е. речь идет об основе правовых отношений, платежеспособности и т.п. Бухгалтеры и конторские служащие почти так же консервативны, как священники и юристы, и их жизненный опыт основан на все той же почве традиционной завершенности.

зрению и обладающих способностью чутко улавливать конкретные факты, характерно призвание к технике, и именно такие лица служат особенно ценным материалом для социалистического движения. Склонность к конкретной работе в сфере машинной технологии в общем связана с критичным восприятием институциональных истин. Поэтому видимая легкость, с которой специалисты в области техники и естественных наук подвержены социалистическим наклонностям и опровержению устоявшихся представлений, отчасти обусловлена тем, что эти люди являются отборным человеческим материалом, особенно склонным к подчинению дисциплине. Здесь налицо отбор выделяющихся из основной массы представителей рабочего класса, способных воспринимать социалистические идеи, готовых подчиняться дисциплине мышления, противостоящего традиционным представлениям, и ориентированных на конкретные факты, тогда как остальная масса состоит из лиц хотя и склонных к революционному социализму, но в то же время не созревших для дисциплины, которую предполагает участие в социалистическом движении. Разумеется, это достаточно грубый отбор, так что неизбежны многочисленные исключения того или иного рода.

В свете таких соображений следует отметить:

- 1). преобладание машинного производства в современной промышленности является не очень мощным фактором распространения социалистических идей это показывает первое же обращение к фактам;
- 2). дифференциация профессий, вовлеченных в современные промышленные методы, выборочно группирует социалистические элементы, тем самым усиливая у них чувство классовой солидарности, обостряя их умственные предубеждения и придавая согласованность и последовательность их идеалам, порождает уверенность в правоте собственных убеждений и действий, которая возможна только в сплоченной массе.

В любом случае благодаря как отбору, так и эффекту дисциплины влияние промышленных профессий на распространение социализма, судя по всему, и неопровержимо, и значительно. Указанные два типа такого влияния, по-видимому, приводят к одинаковому результату, и поэтому детальное от-

слеживание этих двух аспектов либо невозможно, либо нецелесообразно¹.

Следуя в русле обобщений, обычно сопровождающих полемику вокруг социализма, можно сказать, что характерная для современных социалистов неудовлетворенность существующим положением дел тесно связана с машинной индустрией, распространяясь там, где укрепилась промышленность, т.е. там, где она задает весь строй жизни. Корреляция между этими двумя феноменами настолько характерна, что не оставляет сомнений о наличии между ними причинно-следственной связи. Это означает либо то, что машинная индустрия, прямо или косвенно, является источником социализма, либо то, что эти два феномена суть отражение одного и того же комплекса причинно-следственных связей. Первый из этих тезисов, вероятно, в значительной мере является истинным, но второй необязательно должен быть ложным. Повсюду, где рост и распространение знаний формирует машинное производство и механизированную технологию, общий тон задается фактором человеческого мышле-

1 В связи с явно выборочными эффектами, которые проявляются в современной профессиональной специализации, имеет место еще один и на первый взгляд весьма специфический пункт расхождений между социалистами и консерваторами (что любопытно, такое расхождение коррелирует с географическим распределением машинной индустрии). В некоторой степени, хотя, пожалуй, незначительной и неопределенной, социалисты и консерваторы имеют разное национальное происхождение. Выше было показано, что соответствующая пропаганда наиболее жизнеспособна и широко распространена в промышленных городах, но не в сельской местности. Если же принимать всерьез исследования таких ученых, как Аммон, Рипли, Лапуж, Клоссон и других, то выясняется, что между населением городов и сельской местности имеются ощутимые национальные и расовые различия и миграция из сел в промышленные города имеет избирательный характер в том смысле, что одна этническая группа в значительно большей пропорции стремится в города, чем другая. В городах тех стран, где можно получить статистические данные, наблюдается гораздо больше длинноголовых блондинов (долихокефалическая раса. — *Примеч. ред.*), чем в сельской местности. Судя по всему, это доказывает, что масса длинноголовых блондинов, входящая в расовый состав городского населения, существенно более эффективна в сфере машинной индустрии, более склонна к материалистическому мышлению, более привержена радикальным нововведениям и в меньшей степени ограничена условностями и предписаниями. Такое обобщение подкрепляется тем фактом, что в регионах, где преобладают длинноголовые блондины, более популярны социалистические настроения, чем там, где данный элемент представлен в меньшей степени. В то же время эти лица более подготовлены для промышленного производства, и среди них больше индифферентных к религиозному рвению протестантов, чем благочестивых католиков.

ния, и тем самым современное социалистическое "иконоборчество" привлекает все новых и новых сторонников.

Социалистический уклон в первую очередь затрагивает экономические институты как таковые. Но дело не ограничивается только этим. Когда данный термин употребляется без дополнительной расшифровки, он несет в себе определенный скрытый смысл, затрагивающий вопросы внеэкономического характера. Политическая установка такого "абсолютного" социализма всегда является радикально демократической, ибо социалисты в высшей степени нетерпимы к какому бы то ни было монархическому, аристократическому или иному правлению, основанному на праве давности или обычая. Согласно социалистическим взглядам, государство обречено¹. Отношение социализма к государству принимает разнообразные формы и разную степень несдержанности, но оно носит последовательно нигилистический, враждебный характер. Кроме деструктивно-враждебного отношения к существующим политическим организациям социалисты не могут предложить ничего содержательного, во всяком случае гораздо меньше, чем в ранний период своей пропагандистской деятельности.

Очевидно, налицо безудержная крайность, причина которой — беспомощность точки зрения; создается впечатление, что смысл социалистической оппозиции государству, насколько вообще допустимо использовать такое выражение в данной связи, сводится к тому, что обществу лучше всего было бы вообще обойтись без политических институтов.

Таким образом, происходит отрыв от древних устоев, затрагивающий и бытовые отношения. Причем это не ограничивается теми слоями общества, которые явно заражены социалистическими взглядами, хотя наиболее сильно выражено именно у них. Ослабление семейных уз, распад традиционных форм домашнего хозяйства явно наблюдаются во всех крупных классах общества. Такое отступничество остро ощущается всеми, кто чутко осознает угрозу основам семейной жизни и нравственности. Ослабление семейных уз является наиболее тревожным симптомом

1 Это, конечно, не относится к безобидным псевдосоциалистическим уклонам, известным под такими клише, как "государственный социализм", "христианский социализм", "католический социализм" и т.п., которыми из лучших побуждений пользуются многие политические деятели и священники, призванные приукрасить социалистические настроения.

реальной ситуации в слоях общества, зараженных социалистическими идеями, причем атмосфера беззаботности, в которой это происходит, исключает всякие надежды на перемены к лучшему. В этих слоях традиционные формы домашнего хозяйства зачастую уже не воспринимаются как нечто нерушимое и не являются одним из надежных духовных активов.

Особую опасность представляет подрыв (не без косвенного участия социалистов) верховенства мужчины в домашнем хозяйстве. Семейный уклад в том виде, в каком он сформировался в эпоху Средневековья под покровительством церкви, теоретически остается патриархальным. В семейных делах мужчина наделен дискреционной властью. В прежние эпохи полнота такой власти подкреплялась физическим принуждением. Позднее, по мере того как власть и порабощение ослабевали и наступало господство естественных прав, такая жесткая принудительная власть сменялась монополией на финансовую свободу действий, так что мужчина, будучи главой семьи, являлся единственным лицом, правомочным осуществлять управление домашними делами. В наши дни главенство мужчины начинает терять статус непреложного принципа в глазах значительной части народа. Распад патриархальной традиции зашел весьма далеко среди промышленного рабочего класса, который одновременно склонен придерживаться социалистических воззрений.

В этом отношении, как и в других аспектах, в которых промышленный рабочий класс демонстрирует утрату духовной почвы, мало что указывает на конструктивное движение в защиту какой-либо конкретной институциональной структуры, чье существование находится под угрозой. Ослабление семейных уз и убежденности в том, что за традиционными семейными институтами стоят истина и красота, не встречает особого единодушия по поводу того, что можно сделать, чтобы избежать подобных явлений, и есть ли вообще надобность что-либо предпринимать в связи с этим. При этом, как и в других ситуациях такого рода, группы наемных работников, приученные мыслить конкретно и заземленно, не обнаруживают тяги к стихийному формированию новых мифов и условностей, как и к реставрации старых.

Полное разложение духовных основ наших институтов семьи весьма активно распространяется вследствие легкомысленного отношения к этим институтам у населения промышленных городов. Но оно распространяется и за пределы промышленного

рабочего класса, ибо внедренные машинной технологией образ жизни и стереотипы мышления не являются особенностями только этого класса, даже если последний больше, чем кто-либо еще, несет на себе бремя машинной дисциплины. Подобное разложение проявляется в разной степени во всех индустриальных обществах, особенно по мере их промышленного развития и модернизации. Машина нивелирует и вульгаризирует общество, в результате чего последнее, похоже, истребляет в себе все респектабельное, благородное и достойное, что еще сохранилось в органической ткани человеческих отношений и в идеалах человека.

То, что происходит в рамках сравнительно узкого мирка институтов семейной жизни, повторяется в гораздо более обширной сфере жизни нации и ее идеалов. Освященная законом и обычаем лояльность по отношению к тем, кто занимает более высокое общественное положение, подтачивается дисциплиной повседневной жизни, способствующей удовлетворению насущных потребностей, но утерявшей опору на традиционные принципы справедливости. Столь же ненадежна и трансформированная форма лояльности, именуемая патриотизмом. Новая основа классовой солидарности и классового антагонизма, к которой апеллируют экстремистски настроенные ораторы, не является ни духовной, ни династической, ни территориальной, ни языковой, а всего лишь искусственной и материалистической. Но в своем беспечном отношении к традициям элиты и народа в целом социалисты являются в современном индустриальном обществе всего лишь крайними выразителями духа времени.

То же самое относится и к религиозной жизни. Те, кого технические профессии воспитали в духе материалистического мировоззрения, не в состоянии осмыслить притягательную силу религии, уходящую корнями в ее древнюю метафизическую значимость. Солидарное подчинение личной жизни сверхъестественному владыке не вызывает никакого отклика в душах людей, чей стиль жизни формируется безликими причинно-следственными связями, а не ощущением самоценности личности и преданности высшему Началу. Это ощущение не возникает у человека, который не задается вопросом о главной цели человеческого существования. Таким людям не присуще инстинктивное чувство собственной греховности, связанной с приобретенными по наследству или по собственной злой воле нравственными пороками. Лишь с большим трудом их можно всерьез убедить,

что они действительно грешники. Опасность их положения состоит в утере представления о грехе. Стереотипам их мышления чуждо осознание связи понятий греха и "самостояния", лояльности, обращенной на себя самого. Поэтому они лишь очень медленно постигают, что их прошлая жизнь пресеклась грехом и что для них жизненно важно заново восстановить связь с самим собой путем активной работы по спасению души или искуплению греха. Благонамеренная деятельность церкви и духовенства лишь щекочет чувствительность людей, воспитанных в стиле "много шума из ничего". Машина, будучи их властелином, не испытывает уважения к живым людям и не знает ни морали, ни достоинства, ни основанных на давности и обычае прав, божественных или человеческих. Она приучает людей бесчувственно относиться к целому ряду фундаментальных понятий, на которых зиждутся церковные богослужения¹.

Дисциплина машинной технологии не только управляет настроениями народных масс и учит их начаткам понимания фактов реального мира, но и расширяет кругозор и методы научного знания, которое вошло в моду с приходом машинной индустрии. Научные исследования в современном индустриальном обществе преследуют разнообразные цели и проводятся на основе целостного, в существенной мере стандартизированного ряда принципов и предпосылок, в отличие от прежних эпох или культурных центров нашего времени, еще не затронутых господством машинной индустрии. Современная наука занята целеустремленными поисками причинно-следственных связей в изучаемых ею феноменах.

Родословная современной прикладной науки восходит к Великобритании, как и родословная машинной технологии, а также нынешних гражданских и политических институтов. Конечно, зачатки современной научной мысли появились в Италии периода Ренессанса, а Центральная Европа внесла свою лепту и достижения эпохи Просвещения. Но этот ранний восход современного научного духа ушел в песок, после того как война, политика и религия утвердили свое господство на юге Европы.

1 Культура естественных прав, естественной свободы и естественной религии низводит Бога до уровня Великого мастера, а машинная технология, в свою очередь, переводит Его на обочину малых дел и отдаленных уголков, куда направляются ушедшие на покой ремесленники.

Аналогичное, хотя и не столь радикальное, движение научной мысли имело место в Испании и во Франции на ранних стадиях "эпохи образования государств", но и тут война и политика свели наступление науки на нет, так что продукт интеллектуальной деятельности носил больше умозрительный, чем научный, характер. Нечто похожее с известными оговорками имело место в Нидерландах. Английское общество вышло из варварского состояния в более поздние времена и с более тяжелыми дефектами и затруднениями. Но, будучи относительно защищенными от войн и политики, англичане сумели воспользоваться созданным южноевропейскими народами фондом научных достижений, этими гениальными проникновениями в суть вещей, и, не растеряв этот фонд в штормовую эпоху XVII в., проложили путь к современной научно-технической эре.

Разумеется, вышесказанное не более чем скудное и поверхностное описание, и тезис о совместном восхождении науки и машинной индустрии имеет практическое отношение лишь примерно к последнему столетию. То, что говорилось выше о ведущей роли Англии в современной науке, пожалуй, нуждается в проверке, хотя выводы нашего исследования не зависят от истинности этих утверждений; но, видимо, нет большого сомнения в том, что на протяжении ранней эпохи машинной индустрии лидерство в сфере естественных наук принадлежало Великобритании и что современные научные исследования по-прежнему не выходят за пределы тех обществ, где господствует машинная индустрия.

Преобладание современной материалистической науки более или менее совпадает с машинным производством как во времени, так и в пространстве. Несомненно, и то и другое имеет отношение к причинно-следственным связям между наукой и промышленностью, но в отношении современной промышленности более естественно говорить о науке как ее следствии, а не ее причине, по крайней мере об этом свидетельствует тот упадок, который уже настиг научные исследования, например, на юге Европы, народы которой переключили внимание с материальных на духовные и политические дела¹.

1 Аналогичным феноменом является сравнительно небольшой, но ощутимый упадок научного духа в Англии с тех пор, как английское общество переключило свое внимание и устремления с промышленной деятельности на доблестные ратные подвиги империалистического толка.

Непосредственный интерес представляют изменения, которые произошли в границах и методах научного исследования со времен пришествия машинной эпохи в сравнении с тем, что имело место в более ранние времена. Зарождение современной науки произошло до промышленной революции; принципы научного исследования, т.е. причинно-следственная интерпретация фактов и точные измерения, созрели раньше, чем режим машинного производства. Но изменения в постулатах и в самом духе научного исследования имеют прямую связь с развитием машинной технологии.

Нет необходимости возвращаться к той схоластической науке или философии, которая служила интеллектуальным выражением теологической и политической культуры Средневековья. Ее характер, в сравнении с позднейшей наукой, достаточно хорошо известен. При переходе от схоластического знания к современной науке имелись вполне достаточные основания для постепенной смены стереотипного принципа мышления, адекватного соответствующей мотивации. Трактровка закона причинности в науке XVIII — начала XIX в. включает два фундаментально значимых постулата:

- 1). количественную эквивалентность причины и следствия, равенство одного другому;
- 2). качественную эквивалентность причины и следствия.

Первый постулат в его буквальном прочтении ассоциируется с коммерческой бухгалтерской отчетностью как отражением реальной жизни и одним из воплощений некоей гипотетической культуры, питающей привычку настаивать на нерушимой количественной эквивалентности. Ее доминирующее влияние, судя по всему, можно объяснить преобладанием ремесленной деятельности как основы такой культуры. Первый постулат есть выраженный в негативной форме тезис, в котором утверждается, что ничто не появляется в следствии того, чего бы не было в причине, на манер средневековой истины, что ничто не возникает в продукте ремесла, чего бы не содержалось в искусстве ремесленника. "Естественные причины", учение о которых играло важную роль где-то на полпути к нынешнему состоянию науки Нового времени, призваны действовать в соответствии с "законами природы". Эти законы "нормального хода вещей" как бы преследуют рациональные цели и обладают чем-то

вроде принудительной силы. Так что природа никогда не ошибается и ничего не делает напрасно, она выбирает оптимальный курс для достижения своих целей, ей не свойственны резкие скачки и т.д. При такой трактовке закона естественной причинной обусловленности каждое следствие должно иметь свою схожую причину, которая в известном смысле подобна следствию и тем самым заслуживает внимания исследователя. Помимо других последствий такого воззрения отсюда вытекает, что, коль скоро отдельные частности, как и вся Вселенная, приспособлены к изначальным целям, "естественный порядок вещей" должен быть результатом пред сущего плана, вмененного Тому, кого именуют Великим демиургом, как постулируемой первопричине. В исходном постулате причинно-следственной связи присутствует момент волевого движения. Тень Демиурга, обладающего интеллектом и искусством управления миром, является постоянным фоном для концепции естественных прав. "Причинность", с которой в данном случае приходится иметь дело, нужно мыслить как последовательность фаз сложного ряда причинной обусловленности, каждая из которых есть ступень завершения следствия, изначально присутствующего в исходной причине. Когда такая последовательность подвергается изучению, как это имело место в ранней преддарвинистской теории эволюции, с ней нельзя обращаться как с последовательно выстроенным рядом отдельных причинностей, характер которых может слепо изменить положение вещей от лучшего к худшему или произвести обратное преобразование в любой точке; но коль скоро неявно раскрывается содержание первопричины, вскоре вся она полностью обнаруживается в явной форме.

В концепции причинно-следственных связей, как она звучала сто лет назад, чувствуется, что причина и следствие сопричастны друг другу, так что причина управляет следствием и обуславливает последнее путем перенесения на него собственных черт, т.е. причина — производитель, а следствие — продукт. Относительно мало внимания или интереса уделяется процессу, посредством которого выявляется данный продукт. Весь интерес сосредоточен на следствии и его связи с действующей причиной, из которой произрастает этот "продукт". Теории, руководствующиеся такой концепцией, суть обобщение эквивалентности между причиной — производителем и следствием — продуктом. Причина "создает" следствие примерно в том же смысле,

в каком ремесленник мысленно представляет изготовление изделия, над которым работает. Здесь ощущается различие между причиной и сопутствующим ей обстоятельством примерно так же, как между рабочим, с одной стороны, и его инструментами и материалами — с другой. Промежуточный процесс есть не более чем способ функционирования действенной причины, точно так же как труд рабочего является функционированием последнего в промежутке между началом и завершением изготовления продукции. Следствие — это результат причины, так же как продукт рабочего — результат его производительности. Внимание концентрируется именно на связи между тем, что было раньше и тем, что будет потом, как на процессе, охватывающем и объясняющем временной интервал, который, по аналогии со стремлением выполнить работы на высоком уровне, необходим для действия причинной связи¹.

Но со временем привыкание к режиму машинной технологии становится широкомасштабным и последовательным, и тем самым почти персонифицированное представление о причинной

1 См.: Зомбарт В. Современный капитализм (особенно т. I, гл. VIII, XV). По мнению В. Зомбарта, современная научная концепция причинно-следственной связи, по существу, является результатом дисциплины счетоводства, стимулируемой ведением бизнеса. Тем самым он считает деловое предприятие в большей мере ответственным за развитие современной науки и за бросающийся в глаза "бескрылый" характер такой науки, чем механизированную индустрию. В подобном воззрении, несомненно, есть значительная доля истины. Реализуя математическую формулировку причинно-следственной связи явлений и цепкую хватку принципа количественной эквивалентности, счетоводство, обслуживавшее мелкую торговлю на заре Нового времени, а позднее собственно коммерческий товароборот, судя по всему, способствовало эффективной подготовке мышления к познанию таких связей. Поскольку момент количественной эквивалентности господствует над развитием науки, он выдвигает в качестве наиболее совершенного продукта позитивизм, особенно свободно процветающий во Франции, где современная экономическая культура носит скорее коммерческий, чем технический, характер. Но когда машинная дисциплина всерьез заплонила Францию, позитивизм потерял силу и началось его отмирание. Однако современная наука не просто система исчисления. Она имеет дело не только с расчетами количественной эквивалентности, но и с реальной причинностью, живыми связями, созидательными силами. Концепция действенной причинности не выводится из счетоводства и не формируется по его образу и подобию. Будучи кинетической, эта общая концепция предвосхищает позитивизм и изживает его. В ранней фазе XVIII в. она демонстрировала тесную связь с представлением о качестве работы, а позднее, уже в XIX в., ее использование имело много общего с представлением об эффективности на языке современной механики.

обусловленности, порожденное ремесленной деятельностью, сходит на нет прежде всего и наиболее заметно в тех науках, предметом которых является изучение материальной неорганической среды, тесно связанной с механизированной технологией, а также в биологических науках и даже в этических учениях. Машинная технология есть не что иное, как материальный процесс, который требует концентрации внимания на обеспечении его неотложных потребностей. В таком процессе ни один фактор не выделяется в качестве четко выраженной действенной причины, как в случае, когда продукт этого процесса носит отпечаток личности его производителя, в работе которого комплекс причинно-следственных связей фигурирует лишь как одно из побочных, или условных, обстоятельств. Инженерно - техническому работнику необходимо учитывать этот процесс не просто как временной интервал функционирования изначальной действующей причины, но и как важный факт, приковывающий к себе его главное внимание. Он приучает себя мыслить на языке этого процесса, а не на языке причины, обуславливающей производительность и ее продукт, причем данный процесс вклинивается между причиной и продуктом таким образом, чтобы обеспечить переход от производительности как потенции неразряженной энергии действия к продукту. Такой процесс всегда является комбинированным; всегда налицо шаткое равновесие слепых, неразумных и грубых сил, при котором любое ощутимое отклонение может носить кумулятивный характер, так что дальнейшие его последствия не имеют органической связи с целью, ради которой этот процесс был запущен. Соответственно проблема первопричины как технологическая, а не метафизическая проблема отходит на задний план, ибо "первопричина" теперь выражает нечто, всего лишь предшествующее самому процессу.

Машинная технология и сопутствующая ей дисциплина механической адаптации и предметных уроков возникли постепенно и заняли господствующее положение в культурной среде в последние годы XVIII в. и на протяжении всего XIX в.; и как только люди быстро приучились думать на языке технологического процесса, они ускоренным темпом занялись дальнейшим развитием механизированных процессов, так что с этого момента началось поступательное накопление изобретений, которое все более способствовало нарастанию дисциплинирующей силы

машинного производства. Разумеется, этот технологический прогресс набрал силу там, где машинное производство начало прокладывать себе дорогу и где дисциплина, способствовавшая господству машинной индустрии, насаждала адекватное ей мышление, т.е. в английском обществе. Так что именно в Англии современная наука встала на рельсы технологического мышления и начала формулировать свои теории на языке процесса, а не первопричины и т.п. Нечто в этом роде можно заметить в пока еще юный период развития наук, не связанных с неживой природой, например биологии, где поразительные радикальные шаги в данном направлении были осуществлены Дарвином и его современниками¹. Не ввязываясь в дискуссии предварительного характера, где было мало шансов найти общий язык с современниками, и не задаваясь вопросом о первопричине, благодаря которой виды отличаются друг от друга², Дарвин занялся интерпретацией происхождения видов на языке процесса их постепенной трансформации. никоим образом не отрицая существенной роли Великого демиурга в происхождении видов, Дарвин попросту исключил Его из своей схемы, поскольку суть Его деяний невозможно констатировать и изучать на языке процесса. Тем самым Дарвин предложил пробное объяснение происхождения человека, не прибегая ни к каким божественным или человеческим устремлениям и не вникая в вопрос, почему в конечном счете появился человек и какой счастливый случай сделал его тем, что он есть. Характерно, что исследования Дарвина сводятся к процессу кумулятивных изменений. Результаты и конкретные определения действующих факторов исследованного им процесса вызывают сомнения, но бесспорны масштабность и методическая новизна работы Дарвина и всей когорты исследователей, чьи идеи он выразил, с тем уточнением, что среди его приверженцев остается все меньше людей, которые в силу специального обучения или благодаря прирожденному дару не поддаются стилю мышления, навязываемому дисциплиной машинного производства. Современная наука не занимается исследованием первопричин, замыслов природы, желательности

1 Дарвин, разумеется, не был одиноким мыслителем. Он является крупным представителем массового движения, приведшего к смещению позиций и возбудившего интерес к научным исследованиям и умозаключениям.

2 В этом суть превосходства теории Дарвина над теорией Ламарка.

реализации этих замыслов, их конечных результатов или эсхатологических последствий.

Из двух постулатов, сформулированных на заре современной науки, а именно количественной и качественной эквивалентности причины и следствия, первый указывает на равновесное соединение процессов кумулятивных изменений; усилия позитивистов канонизировать количественную эквивалентность как единственный критерий научной истины и тем самым свести научную теорию к системе бухгалтерского учета потерпели провал. Второй постулат, что схожие причины порождают схожие следствия или что следствие в известном смысле имеет тот же характер, что и причина, оказался несостоятельным, ибо он верен только при таких существенных оговорках, которые лишают его всякой силы. Ученые приучаются все более последовательно мыслить на прежде незнакомом, обезличенном, неестественном языке механических структур, связывающих разнокачественные объекты, а также факторов, которые трансформируются в рабочие чертежи и технические разработки инженера-механика.

Старинные предрассудки, разумеется, не полностью исчезли из интеллектуального аппарата научных исследований и обобщений. В формировании культурной атмосферы, дисциплинирующее воздействие которой приносит научные плоды, участвуют традиционные представления, не только внедренные в сознание машинным производством, но и унаследованные. Даже в среде приверженцев науки нет полного разрыва с прошлым, и это неизбежно, поскольку в конечном счете они суть продукты своего поколения. Многие из них, особенно те, кто занят подтверждением достоверности результатов научных исследований, больше заинтересованы в этих завершающих результатах, чем в процессе исследования самом по себе, для которого результаты имеют лишь преходящее значение. Немало и таких людей науки, а также тех, кто из лучших побуждений использует науку в назидательных целях, как то священники или натуралисты-мифотворцы, которые до сих пор персонифицируют причинно-следственные процессы и находят в них благоразумную тенденцию к совершенствованию. И все же исследовательская работа, призванная расширять границы научных познаний, почти полностью осуществляется на основе объективных, механоподобных и лишенных какой-либо морально-эстетической окраски кон-

цепций причинно обусловленных логических следствий. И такая научная работа проводится только в тех обществах, которые находятся в полноценном контакте с современной механически организованной индустриальной системой, причем исключительно под прикрытием машинной технологии.

Разумеется, прогресс цивилизации, связанной с машинной индустрией, носит не беспроблемный, сугубо утилитарный, материалистический, безнравственный, непатриотический, неблагочестивый характер. Развитие стереотипов мышления в промышленных регионах и центрах имеет именно такую направленность; но до сих пор сохраняют достаточную силу древние нормы западного христианства, являющиеся основой весьма энергичного протеста против вырождения культуры, к которому упорно подталкивает демон машинной индустрии. Однако дисциплина, диктуемая машиной, с нарастающей силой и навязчивостью затрагивает все более широкие слои населения. Тем самым сопротивление культурной тенденции, задаваемой машинной дисциплиной, с течением времени ослабевает. Распространение грубых материалистических воззрений будет происходить все более нарастающим, ускоренным темпом, если не созреет некий новый, чуждый машинной дисциплине культурный фактор, который воспрепятствует такой экспансии и удержит ее разлагающее влияние в разумных пределах.

ГЛАВА 10

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УПАДОК ДЕЛОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Машинная дисциплина, вообще говоря, разрушает институциональное наследие во всех его слоях, различающихся древностью и силой воздействия на человека, будь то институты, воплощающие в себе принципы естественной свободы или являющиеся рудиментами более архаичных принципов поведения, которые все еще действуют в цивилизованном обществе. Тем самым уходит из-под ног почва, на которой держатся закон и порядок, служащие фундаментом делового предприятия. Культурный аспект разложения общепризнанного порядка, несомненно, является достаточно серьезным и связан с далеко идущими последствиями, но сам по себе он не имеет прямого отношения к данному исследованию. Он начинает непосредственно интересовать нас лишь в той мере, в какой разрушение культурной сети наталкивается на сопротивление, которое с неослабевающей мощью оказывает ему деловое предприятие. Тем не менее будущее делового предприятия органически связано с будущим цивилизации, поскольку схема культуры в конечном счете едина, состоит из взаимосвязанных элементов, ни один из которых не может претерпеть пертурбаций, не сопряженных с расшатыванием всех остальных.

В своем отношении к данному вопросу так называемая социальная проблема в целом выражает именно эту уникальную ситуацию. Рост делового предпринимательства опирается на машинную технологию как на основание. Машинная индустрия абсолютно необходима для него, оно просто не может обойтись без машинного производства. Но дисциплина машинного производства отделяется от идейных и институциональных основ делового предприятия. Машинная индустрия несовместима с

неуклонным ростом делового предприятия. Однако последнее не может обходиться без машинного производства. Поэтому в борьбе с культурными последствиями машинного производства принципы бизнеса в конечном счете победить не могут, поскольку действенное сдерживание или свертывание машинного производства поставило бы деловое предприятие перед непреодолимыми препятствиями, тогда как при беспрепятственном развитии системы машинного производства принципы бизнеса были бы преданы забвению.

Институциональная основа делового предприятия, т.е. система естественных прав, оказывается исключительно неустойчивой. Не существует способа обеспечить ее сохранность в изменяющихся условиях, и невозможно вернуться к ней, после того как ситуация стала иной. Здесь налицо эклектическое развитие, т.е. смесь личной свободы и равенства, с одной стороны, и основанных на давности и обычае прав — с другой. Институты и статьи закона при схеме естественных прав носят, по сути, условный характер. В данной ситуации имеет место относительно большая гибкость, большая возможность развития и перемен; при любом изменении ситуации естественные права оказываются особенно ненадежными. Здесь хорошо подтверждается принцип "постоянная бдительность есть цена (естественной) свободы". Когда, как, например, теперь, этой системе угрожают агрессивные социалистические и анархистские происки, нет способа вернуть институциональный аппарат назад к его естественно-правовой основе. Система естественной свободы была продуктом миролюбивого режима ремесленничества и мелкой торговли, но длительный мир и промышленная деятельность вскоре вывели культурный рост за пределы естественных прав, дав толчок развитию машинного производства и крупного бизнеса, а последние разрушили структуру естественных прав, превратив эти права в юридическую фикцию, с одной стороны, и оторвав их от идейной основы — с другой. Будучи побочным продуктом мирного развития промышленности, естественные права не могут быть восстановлены посредством воинственных обычаев и принудительного правления, поскольку такие обычаи и принуждение чужды духу естественных прав. Не могут они быть восстановлены посредством установления мира и свободы, поскольку эра установленного мира и свободы способствовала бы господству машинного произ-

водства и крупного бизнеса, которые разрушают систему естественной свободы.

Когда встает вопрос об исходе конфликта институциональных сил, именуемого социальной проблемой, обычно речь идет о выборе средств, а именно: что можно сделать, чтобы спасти цивилизованное человечество от огрубления и разложения, которые порождает машинная индустрия?

В наши дни деловое предприятие и машинное производство являются основными движущими силами современной цивилизации, и единственным средством, гарантирующим эффективность этих двух движущих сил, является деятельность бизнесмена. И главный вопрос состоит не в том, как деловые круги могли бы в идеале разумно и согласованно действовать ради достижения избранного ими социального результата, а в том, к чему можно прийти, преследуя в первую очередь деловые, а отнюдь не социальные цели. Дело здесь не в том, как следовало бы поступать, а в том, что происходит на самом деле.

Лица, озабоченные будущим цивилизации, обычно прибегают к умозрительным рекомендациям насчет необходимых действий, призванных закрепить все ценное в культурном наследии с целью дальнейшего его развития и стимулирования дарований современного поколения. Обычно в качестве практического средства предлагаются паллиативные меры филантропического, эстетического или религиозного характера, чтобы связать их воедино в страстном стремлении к сохранению современной культуры. Необходимо создать что-то способствующее "социальной непорочности" типа благотворительных организаций, клубов и обществ, наделив их функциями организации увеселительных мероприятий для беднейших классов, повышения уровня образованности, поощрения трудовых навыков у бедных поселенцев, популяризации церкви, пропаганды честной политики, выполнения культурно-миссионерской работы по урегулированию общественных отношений и т.п. Подобные оздоровительные мероприятия, которые, как предполагается, служат средством сохранения или восстановления похвального, хотя и старомодного, стиля жизни и мышления, бьют мимо цели, поскольку не затрагивают сути проблемы, о которой идет речь. Мы ни в коем случае не намерены опорочить эти достойные уважения попытки спасти человечество путем лечения несомненно зловещих симптомов, а если на практике они выглядят

совсем не так, как их воображают, то в каждом отдельном случае это конкретная проблема, но опять-таки не об этом здесь идет речь. Попытки, о которых идет речь, бьют мимо цели, поскольку не облечены в форму деловых предложений. В целом они не являются столь продуктивными, как инвестиции в некоторые сопоставимые по риску операции современных предприятий. Следовательно, если такие попытки встают на пути делового предприятия и потребностей промышленности, они бесполезны и относятся к той же категории, что и сизифов труд, но если они по своим последствиям совпадают с направленностью бизнеса и с потребностями промышленности, то это сверхдолжные добрые дела, за исключением прожектерских замыслов ускорения перемен, темпы которых и без того высоки. Ничто не может переломить ход развития делового предприятия, если только оно не перерастет самого себя или не натолкнется на ограниченность средств производства, являющихся основой его работы.

Ничто не может помочь корректировке культурной тенденции, задаваемой машинной дисциплиной, кроме того, что облечено в форму делового предложения. Проблема нейтрализации неблагоприятных последствий машинной дисциплины сводится к вопросу о культурных результатах и последствиях бизнеса как такового, а также о культурной ценности принципов бизнеса в той мере, в какой люди руководствуются ими в своих устремлениях, не связанных с собственно деловым предприятием. Вопрос не в том, что следует делать, а в тех вехах, которые расставляют принципы бизнеса; свободой действий пользуются не моралисты, а бизнесмены, но их свобода ограничена неотложными нуждами руководимого ими делового предприятия. Так что бизнесмены не могут позволить себе нарушать принципы бизнеса в ответ на призывы гуманитарного характера. Тем самым остается открытым вопрос, чего можно ожидать от бизнесменов, деятельность которых мотивирована извлечением прибылей, в плане стимулирования культурного роста, если он способствует этим прибылям.

Кое-что они, как и другие лица, делают, руководствуясь мотивами человеколюбия и благоразумным стремлением сохранить культурные ценности прошлого, чтобы обеспечить спокойный образ жизни будущего человечества. Но еще надежнее и важнее те результаты, которые проявляются случайно, как

побочные продукты делового предприятия, поскольку они не зависят от капризов личных предпочтений, вкусов и предрассудков, но при этом покоятся на широкой институциональной основе.

Влияние делового предприятия на привычки и темперамент людей и тем самым на институциональное развитие в основном носит характер побочных явлений. Уже отмечалось, что отношения найма в сфере бизнеса поддерживаются проникнутой консервативным духом дисциплиной договоренностей, основанных на догмате естественных прав, и эти виды найма приучают работников мыслить именно на языке таких прав. Здесь нет надобности возвращаться к этой теме, разве что следует еще раз отметить, что основанная на догмате естественных прав дисциплина мышления в финансовой сфере в жесткой и категоричной форме выпадает на долю постепенно уменьшающейся части населения. Абсолютное число бизнесменов, в том числе руководителей предприятий и их непосредственных подчиненных, разумеется, не уменьшается. Число лиц, вовлеченных в сферу бизнеса, также не уменьшается в пропорции к населению. Но среди занятых в бизнесе большая часть занимается рутинной конторской работой, и тем самым они отлучены от более эффективной подготовки, которую дает участие в собственно управлении бизнесом. Если такое ослабление управленческой деятельности происходит в любой стране, то почти наверняка и в Америке.

Деловая дисциплина довольно жестко ограничена как по охвату, так и по сфере действия.

1. Ее функция — сохранять или восстанавливать базисные установки определенных институциональных стереотипов мышления, а именно предвзятой ориентации на естественные права собственности. Следовательно, под охраной этой дисциплины не находится ничего, кроме буржуазных "добродетелей", т.е. платежеспособности, бережливости и лицемерия. Благородные и наиболее эффективные аристократические добродетели, сопряженные с их институциональным содержанием, ни в какой степени не подкрепляются навыками деловой жизни, которая не способствует ни хорошим манерам, ни воспитанности, ни кастовой гордости, ни неукоснительному соблюдению деловой этики и "чести", ни даже религиозному энтузиазму.

2. Дисциплина деловой жизни затрагивает основную массу населения, в частности рабочий класс, в менее органичной и строгой форме. Это суживает ее возможности служить устранению или смягчению вредных влияний и наклонностей, которые сопутствуют дисциплине машинного производства.

Машинное производство выступает в роли непосредственного дисциплинирующего фактора, обеспечивающего продуктивность наемного труда в сфере бизнеса, затрагивая при этом наиболее крупные классы общества и активно внедряя в них характерные стереотипы мышления. Любой возврат к более архаичным промышленным методам, которые порой отстаивают, апеллируя к основам профессионального мастерства, представляется безнадежной затеей, ибо с точки зрения деловых интересов отказ от использования методов машинного производства нецелесообразен; эти методы, развращающие душу рабочих и уродующие их образ жизни, рентабельны, а именно это обстоятельство является решающим фактором для бизнеса. Реставрация ремесленничества или какая-либо аналогичная форма отказа от машинной индустрии абсолютно исключены, хотя нечто вроде частичного возврата к более примитивным промышленным методам иногда небесполезно в качестве второстепенного варианта эксплуатации делового предприятия.

Действенная сила косвенного или побочного культурного влияния принципов бизнеса и деловой практики заключается в том, что через человеческие эмоции, по существу, внедряются представления бизнеса о благе и справедливости. Тем самым этими принципами постепенно стали руководствоваться даже в тех видах деятельности, которые изначально не воспринимались как деловые предприятия, например, связанных с системой образования. Современное понимание здравого смысла проявляется в советах "воспитателей", наивно настаивающих на включении "практических занятий" в схему обучения. "Практические занятия" означают полезность с точки зрения частного дохода. Любое новоявленное отступление от сложившейся системы государственного образования, будь то в государственной школе или в частном благотворительном учреждении, подгоняется под постепенное, хотя и не совсем последовательное, низведение программы обучения до такого уровня, когда ученикам предла-

гаются готовые сведения в ущерб систематической организации процесса обретения знаний. Первичным тестом служит практическая возможность извлекать доход. Вторичным тестом — возможность использовать полученные сведения там, где ценятся широта взглядов и внешняя “культурность”, а также пригодность обучения для тех, кому надо привить прилежание в деле благопристойного употребления своих доходов. Многие из современной полемики по поводу присутствия того или иного предмета в текущем учебном плане средней и классической школы можно свести к той или иной из этих двух целей, причем ценится не сила выдвигаемой аргументации, а выигрыш в смысле сжатости и ясности.

Руководство школ неоднократно прибегает к методам бизнеса, в результате чего система школьного бухгалтерского учета довлеет над работой учителей и оценками успехов учеников; отсюда возникает рутинная с ее механическими тестами на все варианты способностей. Тем самым снижается ценность обучения, призванного развивать интеллектуальную инициативу, и осмысленное понимание предмета. Прививаемый тип эрудиции скорее мешает, чем помогает, развитию навыков мышления. Он больше способствует затверделой убежденности, чем исследовательской работе ума, и тем самым является консервативным фактором.

Кроме того, в школах, содержащихся на средства благотворительных организаций, отмечаются возрастающее участие бизнесменов, а также внедрение методов бизнеса в работу персонала и администрации. Это неизбежно, поскольку эти школы конкурируют друг с другом как за учащихся, так и за фонды. По логике вещей экономическая политика таких школ в чем-то обретает характер конкурентного бизнеса, тем самым выставляя на первый план те аспекты школьной жизни, которые больше всего привлекают учащихся и спонсоров. Характерные критерии, которые принимаются здесь во внимание, несовместимы с целесообразными общепризнанными задачами таких школ. Оправданные необходимостью стандарты идут вровень с низким уровнем учебной работы. Соображения деловой корректности и целесообразности склоняют к погоне за показными успехами и культивированию мнений, рассчитанных на одобрение со стороны состоятельных людей, т.е. бизнесменов, по большей части пожилых людей с характерными для них — как это хоро-

шо известно — преимущественно консервативными воззрениями на все проблемы культуры, особенно на те, что затрагивают институты, связанные со сферой бизнеса.

Технологически менее специализированной, но всеохватывающей службой образовательной системы (в широком смысле) являются периодические издания — газеты и журналы. Эти издания входят в сферу бизнеса, так что можно ожидать, что его принципы будут реализовываться здесь более последовательно и с более явными результатами, чем в школьной системе, где принципы бизнеса проявляют свое действие лишь спорадически.

Текущая периодическая печать со всей ее мимолетностью служит средством для рекламы. В этом и заключается смысл ее существования как делового предприятия, и именно этим, без существенных оговорок, здесь определяется направленность управленческой деятельности. Исключениями являются официозная и третьеразрядная периодическая печать и в какой-то мере научные журналы. Прибыли от публикаций извлекаются за счет продажи места для рекламных объявлений. Прямые доходы от сбыта и подписки в наши дни играют лишь второстепенную роль. Издатели периодической прессы всех степеней мимолетности видят свою цель в том, чтобы их продукция пользовалась как можно большим спросом, с тем чтобы рекламные полосы бросались в глаза как можно большей массе читателей. Чем лучше идет распространение периодического издания, тем выше, при прочих равных условиях, рыночная цена места для публикации рекламы. Наиболее дорогостоящим продуктом такого рода предприятий является категория американских газет, которые именуются “независимыми”. В частности, такие газеты, выходящие с небольшим промежутком времени по сравнению с остальными, публикуют все виды новостей, комментарии или сплетни с учетом того, какими должны быть эти новости и какие мнения по поводу текущих событий должны быть отражены¹.

Первым долгом редактора является оценка настроений читателей, а уже потом сообщение той информации, которой им хотелось бы верить. Такими средствами редактор сохраняет или увеличивает тираж. Другая его обязанность — следить за тем,

¹ Слово “должны”, разумеется, здесь употребляется в смысле деловой целесообразности, но никак не в смысле моральных ограничений.

чтобы в новостях или передовицах не было ничего такого, что могло бы привести читателя в замешательство и вызвать какие-либо порицания или демарши со стороны рекламодателей, дискредитируя их репутацию или добросовестность либо выставляя напоказ любые слабости или уловки делового предприятия, которое является или может стать ценным рекламодателем. Такими средствами редактор увеличивает рекламную ценность тиража¹. Чистый результат состоит в том, что и обзор новостей, и передовицы, как правило, отличаются весьма поверхностным уровнем.

Явное лицемерие поставщиков информации и тех, кто формирует общественное мнение, может вызвать озабоченность у лиц, стремящихся узнать правду и возлагающих надежды на распространение точной информации как на спасительное средство для общества. Но неявные культурные эффекты такого лицемерия, которого так или иначе требует положение дел в сфере бизнеса, безусловно, могут оказаться как благотворными, так и вредоносными. Действительно, вполне вероятно, что они приведут к благотворным последствиям, если "благотворное" понимать как содействующее сохранению установившегося порядка, поскольку цель лицемерия как раз и состоит в том, чтобы избежать любого отклонения от общепринятых предубеждений и предрассудков. Лицемерие газет и журналов в целом имеет консервативную направленность.

Периодическая печать не только является поставщиком новостей, мнений и наставлений, но и пропагандирует значительную часть современной литературы, советуя ее прочитать. И здесь проявляются все те же основные устремления бизнеса, а именно старания любой ценой увеличить тираж с целью извлечения чистого дохода от продажи места для публикации рекламы. Публикация художественных произведений в журналах с рекламными полосами целесообразна с точки зрения деловых интересов бизнесмена, который только в этом и видит пользу от такого рода литературы.

1 В качестве побочной линии своей деятельности, чтобы продемонстрировать творческие дарования штатных сотрудников, газеты публикуют сенсационные материалы, не наносящие ущерба интересам рекламодателей, т.е. то, что на газетном сленге именуется умением "обыгрывать факты".

Стандарты качества периодических литературных изданий вполне можно сформулировать следующим образом:

- 1). в каждом конкретном случае они должны соответствовать вкусам и восприятию того социального слоя, на который ориентировано конкретное периодическое издание;
- 2). следует способствовать оживлению интереса к разнообразным видам товаров и услуг, предлагаемых на рекламных полосах, и привлекать внимание читателей к таким направлениям расходов и помещения денежных средств, какие могут быть особенно выгодны для крупных рекламодателей.

По крайней мере, никоим образом нельзя препятствовать целям рекламодателей. В популярном журнале не должно быть опубликовано ничего такого, что бросило бы зловещую тень на любое рискованное деловое предприятие, которое рекламирует свою деятельность или могло бы в перспективе прибегнуть к рекламе¹.

В совокупности литературная продукция призвана отвечать вкусам того значительного круга людей, которые в состоянии ее покупать. Успехом пользуются авторы журнальных публикаций, ориентирующиеся на вкусы тех, к кому обращены их сочинения, при любых отклонениях, будь то причуды, манерность или превратное понимание, и при любом дефиците интуиции или вменяемости, который может воспрепятствовать осмысленному восприятию этой литературы данной группой общества. Авторам приходится приспосабливаться к капризам и предрассудкам этой группы в смысле востребованности художественных, моральных, религиозных или общественных идеалов. Категория лиц, на которую ориентируется пользующаяся успехом периодическая литература, в значительной мере состоит из тех, чье положение умеренно терпимо. С точки зрения культуры речь идет о подвластном предпринимателям респектабельном

1 Можно решительно призвать к этому деловые предприятия, которые не являются активными рекламодателями, как, например, "Стандард ойл ком- пани" или Американская сахарная компания; и действительно, критика таких компаний может оказаться разумным менеджментом, поскольку она способствует репутации независимости периодической прессы и росту ее популярности у публики.

среднем классе, которому присущи разнообразные оттенки консерватизма, претенциозности и снобизма¹.

В целом литература, предлагаемая таким путем и с такой целью, по-видимому, склоняется к большему консерватизму и претенциозности, чем обычная позиция читателей, к которым она апеллирует. Этому есть следующее объяснение. Лица, менее консервативные и снисходительные к аффектации, снобизму и некультурности, чем средний читатель, оказываются в положении сомневающих и инакомыслящих. Они менее уверены в правоте своих убеждений относительно того, что правильно и хорошо во всех делах; к тому же они склонны проявлять снисходительность к тем, кто менее "развит" и кого принято высмеивать за то, что они знают так мало. Тогда как те, кто не питает сомнений в своих консервативных взглядах и более назойлив в претензиях на светскость, с присущей им наивностью готовы отвергать все, что не полностью согласуется с их стереотипами мышления.

Так что выясняется, что периодическая литература в целом выше среднего уровня своих читателей по честности и искренности тона; она более склонна к выпендрившимся (так в оригинале) рассуждениям о пороках праздного класса и ведению дискуссий на языке и в тональности, приписываемых этому классу; более склонна к неодобрительным высказываниям по поводу опасных для общественной морали новшеств современной культуры, чем средний читатель, к которому она обращена. Таким образом, направленность ее наставлений является консервативной и примиренческой. На нее к тому же влияет необходимость приспособливаться к сравнительно низкому уровню интеллекта и информированности. Опять же было бы опрометчиво полагать, что именно те, кто обладает интеллектом и информацией, больше всех готовы проявлять терпимость. Действительно, они заслуживают некоторой похвалы хотя бы потому, что только они способны так поступать. В первую очередь необходимо снискать доверие массового читателя.

Острая деловая необходимость особенно наглядно проявляется в дидактических разделах периодической печати. Такая ди-

1 Здесь слово "снобизм" употребляется не в пренебрежительном смысле, а как удобный термин, обозначающий старание казаться светскими лиц, общественное положение которых ниже, чем их претензии.

дактическая литература, насыщенная дискуссиями квазиэстетического и квазинаучного характера, призвана бережно относиться к чувствам слабейших среди читателей, умело внушая им, что они уже обладают достаточной подготовкой и нуждаются всего лишь в подкреплении полученных результатов. Это достигается широким использованием квазитехнической терминологии и причудливых метафор. Изогранные, "загадочные" сюжеты и полуфантастические повествования о производственных процессах теперь модно иллюстрировать последними техническими новинками и победами науки.

Литературная продукция, выпускаемая под наблюдением рекламного агентства, обладает отличным качеством в смысле мастерства оформления, но она страдает недостатком информативности и подлинной новизны. По-настоящему здесь поощряются и культивируются только изящество стиля и пикантность описания банальных событий. Беззубый, если не сказать пошлый, назидательный, насыщенный сплетнями оптимизм является основной тенденцией, которая настойчиво пробивается через все мимолетные превратности стиля, манеры и содержания.

Таким образом, деловое предприятие, по-видимому, стимулирует консервативные наклонности периодических изданий. Оно в умеренной степени способствует сохранению архаических идеалов и мещанской претенциозности и внедряет грубые образцы патриотизма, мужественности и расточительного стиля жизни.

Наиболее действенным фактором культурной дисциплины, призванным умерять экстравагантные взгляды, опровергающие устоявшие представления, и содействовать успехам бизнеса, является государственная политика. Цели и объективные последствия деловой стратегии уже рассматривались выше, но в данном контексте ее побочные дисциплинирующие эффекты не менее важны. Интересы бизнеса подталкивают правительство к агрессивной экономической стратегии, направленность которой задают бизнесмены. Такая стратегия воинственна и патриотична. Непосредственная культурная значимость воинственной деловой стратегии несомненна. Она формирует у населения консервативные убеждения. Во время войны действуют законы военного времени, а гражданские права предаются забвению. Военная подготовка — это в первую очередь обучение распо-

ряду воинских торжеств, четкому выполнению любых команд и безоговорочному подчинению. Военная организация, по существу, основана на рабстве, где неподчинение является смертным грехом. Чем более последовательна и всеобъемлюща военная подготовка, тем активнее члены общества будут обретать привычку подчиняться и перестанут пекаться о свободах личности, которые в глазах воинственно настроенных людей являются главной слабостью демократии. Разумеется, в первую очередь и наиболее явно это относится к военным и в меньшей степени — к остальной части населения. Люди приучаются мыслить на воинственном языке чинов, власти и субординации и тем самым постепенно становятся терпимыми к посягательствам на свои гражданские права. Свидетельством тому служат перемены, которые в наши дни происходят в национальном характере немецкого народа¹.

В современных условиях к воинственной политике прибегают во имя мира, имея в виду надлежащее ведение бизнеса. Ее первоначальные мотивы отличаются от воинственной династической политики XVI — XVIII вв. Но дисциплинирующие эффекты воинственных домогательств и военных приготовлений во многом носят один и тот же характер независимо от их мотивации или конечной цели. В одном случае целью является военное могущество и высокая репутация в делах церемониального приоритета, а в другом, современном случае — финансовое могущество и высокая репутация в делах коммерческой кредитоспособности. Но и в том и в другом случае зрелищность военных действий, обстановка войны и блеск вооружений, эмоциональные призывы к патриотической гордости и духу мщенья, которые сопутствуют победам, поражениям и демонстрациям сухопутной и военно-морской мощи, способствуют возрождению утраченных идеалов и подъему шовинистических или династических взглядов. Тем же путем они направляют общественные интересы на другие, более благородные и институционально менее рискованные дела, чем неравномерное распределение богатства или земных благ. Воинственный и патриотический настрой укрепляет варварские добродетели подчинения

¹ См., напр.: *Maurice Lair*. L'Imperialisme allemand (особенно гл. II, III). Подобные перемены настроений наблюдаются и в английском обществе. См.: *Hobson Ch.* Imperialism (особенно ч. II, гл. I, III).

и основанную на праве давности и обычае власть. Обретение привычки к воинственному, хищническому образу жизни служит мощнейшим дисциплинирующим фактором, который может стать преградой к опошлению стиля современной жизни, выработанного миролюбивой промышленностью и машинным производством, и остановить разложение чувства престижа и собственного достоинства. Боевые действия, стимулирующие свойственное военной организации подчинение, вымуштрованность в военном искусстве и соблюдение правил достоинства и чести, строго ранжированных по иерархическим ступеням, во все времена и весьма успешно приучают людей к грубым стереотипам мышления.

Очевидно, именно они подкрепляют ошибочные надежды на смягчение "социальных волнений" и других проявлений расстройств цивилизованной жизни. На самом деле нельзя всерьез утверждать, что последовательный возврат к древним добродетелям, т.е. личной привязанности, благочестию, раболепию, иерархии символов личного достоинства, классовым привилегиям и основанной на праве и обычае власти, способствовал бы удовлетворению народных чаяний и эффективному управлению делами. Тем не менее такова перспектива, пропагандируемая энергичной государственной политикой.

Понятно, что охарактеризованная выше тенденция, обусловленная военным опытом и воинственными пристрастиями, не дает возможности вернуться к режиму естественной свободы. Почвой для современных принципов бизнеса, как и для современной системы гражданских прав и конституционного правления, служат естественные права. Но эта система не более чем компромисс. Воинственный характер культуры отбрасывает общество к более архаическому положению вещей, предшествовавшему подъему естественных прав, а именно к системе абсолютизма и династической политики, деградации таких понятий, как права и обязанности личности, формуле "несть власти яко не от Бога", массовой покорности и нищете. Такая апеллирующая к божественной благодати культура не способствует утверждению естественных прав человека.

Варварские добродетели присяги на верность и патриотизма восходят к воинским доблестям в битве за усиление могущества нации и династии, и такие архаические добродетели до сих пор не отмирают. В современных обществах, где биение сердец

совпадает по ритму с пульсацией мирового рынка, эти архаизмы находят свое выражение в националистических формах исконной устремленности бизнесменов к расширению коммерческой деятельности. Но когда бизнес начинает преследовать свои цели в форме военизированного предприятия, его стратегия и связанные с ней архаические склонности постепенно смещаются от деловых интересов к военным и династическим, о чем свидетельствует история английского и немецкого империализма. Конечным результатом должно стать восстановление идущего из глубокой древности агрессивного патриотического духа и преданности династии при более или менее полном игнорировании деловых интересов. Такой процесс может пойти настолько далеко, что бизнесмены начнут приносить в жертву свои прибыли в угоду более важным потребностям политики¹.

Дисциплинирующий эффект войны и гонки вооружений, как и империалистическая политика, осложняется эффектом отбора. Ведь война не только дает здоровое воспитание личности, но и истребляет определенную часть населения. Военные операции Англии, Америки и других цивилизованных держав, а также военная служба в армиях этих стран в мирное время в значительной мере протекают в тропических широтах, где для европейских рас нет благоприятной природной среды. Эти широты особенно нездоровы для расы длинноголовых блондинов, которая, судя по всему, служит главным фактором производства в машинной индустрии. В результате жизнеспособность армейского контингента и возможности его пополнения ощутимо снижаются. Служба в тропических широтах по контрасту со службой, скажем, в Европе является весьма рискованной. Коэффициент смертности реально превышает коэффициент рождаемости. Но в наиболее передовых индустриальных обществах, типичными представителями которых являются Англия и Америка, военная служба носит добровольный характер, т.е. те, кто участвует в войнах, ищут такой вид занятий по собственному выбору. Иными словами, привлекаемый человеческий материал автоматически отбирается на основе особой склонности к хищническому виду деятельности. В целом вольнонаемные обладают более агрессивным нравом и более склонны к бродя-

1 См., напр : *Hobson Ch. Imperialism. Part II. Ch. VII.*

чей жизни, в них более сильны атавистические варварские наклонности, чем у тех, кто остается дома, ведет семейный образ жизни, плодится и размножается. А поскольку командный состав сухопутных и военно-морских сил комплектуется молодыми отпрысками консервативного праздного класса, а также класса профессиональных политиков, причем этим отпрыскам присущ дух авантюризма, то такой же естественный отбор имеет место и в офицерской среде. В результате происходит постепенное исчезновение представителей населения "старого закала", темперамент которых лучше всего подходит для столь же стародавнего институционального типа организационной системы, основой которой служат общественный статус и повиновение¹.

Выборочное устранение консервативных элементов в долгосрочной перспективе сделало бы в конечном счете каждое из последующих поколений в обществе менее агрессивным и менее соревновательным по душевному складу, менее приспособленным к жизни при институтах жесткого повиновения, присущих военному режиму. Что касается современности и ближайшего будущего, то не приходится сомневаться, что такое

1 Эффект естественного отбора применительно к боевым действиям как в древнюю, так и в современную эпоху рассматривался целым рядом авторов. Такого рода эффект всегда имел место в продолжительных войнах или в агрессивной политике и, несомненно, в былые времена проявлялся как серьезный культурный фактор. Обычно считается, что в результате такого отбора уничтожается "самый лучший" человеческий материал. Пожалуй, наиболее убедительно и выразительно подобное воззрение продемонстрировано в кн.: *Jordan D.S. The Blood of the Nation*. В данном случае под "самыми лучшими" следует понимать тех, кто наиболее подходит для определенной цели, но не обязательно для других целей. В случае таких древних народов, как, например, китайцы или евреи, очень длительное, хотя и не очень одинаковое у обоих народов, селективное устранение возмутителей общественной смуты образовало остаток, который очень эффективен в определенных направлениях, но не так хорош, как материал для войны. Однако нынешнее население Северной Европы в чем-то отличается от этих двух наций. С расовой точки зрения наиболее эффективный материал для войны здесь содержит значительную примесь длинноголовых блондинов. Этим элементам несомненно присуща промышленная инициатива и большая склонность к машинной технологии и научным исследованиям. В данном случае выборочное истребление таких людей войной и продолжительной службой способствует снижению как их боеготовности, так и способности к промышленной и интеллектуальной деятельности; так что в силу такого двойного и кумулятивного эффекта происходит ощутимый и довольно быстрый упадок нации.

селективное формирование жизненного духа сильно перевешивается противоположной тенденцией, задаваемой дисциплиной воинственных устремлений. Сохранению баланса в пользу такой противоположной тенденции весомо способствует культурная закваска, которую вносят в отечество ветераны. Эти носители архаических добродетелей прошлого пользуются почетом в глазах общества и служат примером для впечатлительных его членов, особенно недостаточно зрелых¹.

Чистый результат современного возврата к военизированному предприятию, несомненно, можно оценить как культивирование настроенности нации на подчинение институтам деспотического характера. Итоговый вектор на данный момент ориентирован на консерватизм и в конечном счете на возврат к прежнему состоянию.

Изыскание прибылей порождает хищническую государственную экономическую политику. В результате большие состояния требуют массивного управленческого аппарата, призванного, с одной стороны, надежно защищать накопления, а с другой — создавать благоприятные возможности для расходования извлекаемого дохода, что означает воинственно настроенное, принудительное управление и нечто вроде имперской придворной жизни, т.е. династический фонтан почестей и распорядок комфортабельной придворной жизни. Такой идеал не просто сон наяву моралиста, это весомое деловое предложение, основу которого составляет линия экономической политики, параллельной деловым интересам. Когда национальные, иначе сказать, династические амбиции и воинственные цели, победы,

1 В дополнение к архаическим добродетелям, которыми наделены эти люди, им присущи некоторые пороки, которые выглядят все более отжившими в мирных цивилизованных обществах, как то распущенность, несдерживаемая жестокость и вообще не поддающееся описанию дурное поведение, приемлемое на войне, но недопустимое в гражданской жизни. По самой природе вещей эти люди неразрывно связаны с нравами военного времени. Военная служба, как правило, делает ветеранов физическими, умственными и моральными инвалидами, об этом свидетельствуют протоколы пенсионных ведомств. Но менее значительные сопутствующие обстоятельства, связанные с военной службой, вряд ли могут служить укором в адрес этих смелых людей, чьи преданность знамени и деловые интересы привели их на путь болезненной извращенности. Нельзя с легкостью осуждать и нарастание пороков, ибо вся их тяжесть ложится на консерваторов; будучи архаичными и реальными, культурные аспекты их жизни в целом носят вполне здоровый характер.

зрелища и дисциплина занимают столь большое место в жизни общества наряду с сопутствующим принудительным полицейским надзором, то вполне можно ожидать, что разрушительной тенденции машинной дисциплины может быть поставлен заслон. Режим статуса в иерархии, преданности высшему началу или высокому начальству, исключительных прерогатив и прихотливых распоряжений отбросил бы институциональное развитие назад, в традиционный архаический образ жизни и придал бы культурной формации черты непоколебимого достоинства и стабильности, которые она имела не только до того, как возникли социалистические фантазии, но и в период развития естественных прав. И тогда вполне могли бы возродиться элементы духовной атмосферы старого режима, материалистический скептицизм уступил бы место романтической философии и народные массы, как и ученые, вновь обрели бы некое подобие набожности и веры в сверхъестественные силы, которую они в недалеком прошлом утратили. Как только дисциплина индивидуального мастерства снова берет свое, прежние убеждения и удовлетворенность какой-либо "истиной" могут вернуть общество к отвлеченному христианству, и оно еще раз погрузится в состояние чего-то вроде сакраментальной безмятежности, с которым люди будут взирать на настоящее и будущее.

Но подлинно сакраментальное достоинство не имеет отношения ни к машинной технологии, ни к современной науке, ни к бизнесу. В той мере, в какой воинственная политика и аристократические идеалы, в настоящее время поддерживаемые деловыми кругами, развиваются свободно, их логическим результатом является ослабление тех культурных особенностей, которые отличают современную эпоху от того, что происходило прежде, в том числе и упадок делового предприятия как такового¹.

Насколько обязательно учитывать такую развязку — это вопрос о том, в какой мере можно ожидать, что неделовая и ненаучная дисциплина, навязываемая воинственными политическими взглядами, возобладает над дисциплиной машинной индустрии. Трудно поверить, что машинная технология и развитие

1 См. гл. 9, с. 251 —253.

естественных наук будут окончательно вытеснены помимо всего прочего по той причине, что любое общество, которое утрачивает эти элементы культуры, тем самым утрачивает и грубую материальную силу, которая вооружает ее в борьбе с соперниками. И столь же трудно представить себе, каким образом любое из христианских обществ может избежать засасывания в водоворот деловой и династической политики и тем самым в процесс, посредством которого устраняется материалистический дух. Какой из этих двух антагонистических факторов может оказаться в долгосрочной перспективе мощнее другого — можно только догадываться; но предсказуемое будущее, похоже, принадлежит либо тому, либо другому. Судя по всему, можно сказать, что полное верховенство делового предприятия неизбежно носит преходящий характер. Оно обречено на поражение независимо от того, какая из двух противоборствующих культурных тенденций одержит верх, потому что оно несовместимо с господством любой из них.