

~ Х А - Д Ж У Н Ч А Н Г ~

КАК УСТРОЕНА ЭКОНОМИКА

Жизнь, Вселенная
и все остальное:
что такое экономика



КАК РАСТЕТ ВАШ САД?
Мир производства



Сколько
вам
надо?
Объем
производства,
доход
и счастье

Действующие
лица:
кто
такие
субъекты
экономической
деятельности?

ОТ БУЛАВКИ ДО PIN-КОДА:

КАПИТАЛИЗМ

1776

и

2014 ГОДОВ

«ВСЕ,
ЧТО МОЖНО
ПОЖЕЛАТЬ»:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
МАСШТАБ

БЕДА В БАНКЕ

FIDELITY
FIDUCIARY:

финансы

Как мы здесь оказались?

К Р А Т К А Я И С Т О Р И Я К А П И Т А Л И З М А

Ha-Joon Chang

ECONOMICS:

THE USER'S GUIDE

PELICAN
an imprint of
PENGUIN BOOKS

Ха-Джун Чанг

КАК УСТРОЕНА ЭКОНОМИКА

Перевод с английского Елены Ивченко

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2015

УДК 330.1
ББК 65.011
Ч-18

Научный редактор Эльвира Кондукова

*Издано с разрешения Ha-Jon Chang c/o Mulcahy Conway Assocs Ltd.
и литературного агентства Andrew Nurnberg*

На русском языке публикуется впервые

Чанг, Ха-Джун

Ч-18 Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг ; пер. с англ. Е. Ивченко ;
[науч. ред. Э. Кондукова]. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 322 с.

ISBN 978-5-00057-433-1

В этой книге экономист из Кембриджа Ха-Джун Чанг в занимательной и доступной форме объясняет, как на самом деле работает мировая экономика. Автор предлагает читателю идеи, которых не найдешь в учебниках по экономике, и делает это с глубоким знанием истории, остроумием и легким пренебрежением к традиционным экономическим концепциям.

Книга будет полезной для тех, кто интересуется экономикой и хочет лучше понимать, как устроен мир.

УДК 330.1
ББК 65.011

Все права защищены. Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издателя. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-433-1

© Ha-Joon Chang, 2014

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Пролог. Зачем нужно разбираться в экономике	8
Интерлюдия I. Как читать эту книгу.	12
Часть I	13
Глава 1. Жизнь, Вселенная и все остальное: что такое экономика	14
Глава 2. От булавки до PIN-кода: капитализм 1776-го и 2014 годов.	22
Глава 3. Как мы здесь оказались? Краткая история капитализма	32
Глава 4. Пусть расцветают сто цветов: как «делать» экономику	76
Глава 5. Действующие лица: кто такие субъекты экономической деятельности?	118
Интерлюдия II. Продолжаем... ..	138
Часть II	139
Глава 6. Сколько вам надо? Объем производства, доход и счастье	140
Глава 7. Как растет ваш сад? Мир производства	159
Глава 8. Беда в банке Fidelity Fiduciary: финансы	184
Глава 9. Пусть у Бориса сдохнет коза: неравенство и бедность.	208
Глава 10. Знал я нескольких работающих: работа и безработица	227
Глава 11. Левиафан или правитель-философ? Роль государства.	247
Глава 12. «Все, что можно пожелать»: международный масштаб	267
Эпилог. Как с помощью экономической теории сделать нашу экономику лучше?	293
От автора.	299
Примечания	300

Посвящается моим родителям

Пролог

ЗАЧЕМ НУЖНО РАЗБИРАТЬСЯ В ЭКОНОМИКЕ

Почему люди не очень-то интересуются экономической теорией

Раз уж эта книга оказалась в ваших руках, вероятно, вам хоть немного интересна ее тема. Вероятно, вы даже испытываете некоторое предвкушение. Ведь, по всеобщему представлению, экономика — это сложно. Пусть это не настолько головомомная дисциплина, как физика, но для ее понимания все равно требуется прикладывать усилия. Некоторые из вас, наверное, помнят выступления экономистов по радио: их высказывания, вероятно, не внушали вам доверия, хоть вы и принимали их на веру. В конце концов, они профессионалы, а вы не прочитали ни одной книги на эту тему.

Неужели экономическая теория в самом деле настолько сложна? Нет, конечно, если объяснить ее просто и доступно. В своей предыдущей книге «23 тайны. То, что вам не расскажут про капитализм»^{*} я даже рискнул высказать идею, что 95 процентов экономической теории — это всего лишь здравый смысл, которому придали сложный вид с помощью специальной терминологии и математики.

Экономика не единственная область, которая неспециалистам кажется более запутанной, чем есть на самом деле. В любой профессии, требующей определенной профильной подготовки, будь то экономика, сантехника или медицина, профессиональный язык, облегчающий общение между специалистами, затрудняет понимание предмета для людей посторонних. Если честно, у всех технических дисциплин имеется повод представляться более сложными, чем есть на самом деле: ведь это оправдывает высокие гонорары, которые специалисты берут за свои услуги.

^{*} Чхан Ха Джун. 23 тайны. То, что вам не расскажут про капитализм. М. : АСТ, 2014.

Даже с учетом всего сказанного экономическая теория однозначно добилась больших успехов в стремлении не допустить широкую общественность на свою территорию. Несмотря на отсутствие соответствующих знаний, люди склонны высказывать твердое мнение по самым разнообразным вопросам: изменение климата, однополые браки, война в Ираке и атомные электростанции. Но когда дело касается экономики, многие не демонстрируют даже интереса, не говоря уже о наличии собственной точки зрения. Попробуйте-ка вспомнить, когда вы в последний раз обсуждали будущее евро, имущественное расслоение в Китае или перспективы обрабатывающей промышленности в США? А ведь эти вопросы могут иметь огромное влияние непосредственно на вас, где бы вы ни жили. Вполне вероятно, они позитивно или негативно отразятся на перспективах трудоустройства, зарплате и даже на вашей пенсии, но вы, скорее всего, не задумывались об этом всерьез.

Такое странное положение вещей лишь частично объясняется тем, что экономические темы не затрагивают наших чувств, в отличие от тем любви, места жительства, смерти и войны. Оно сложилось потому, что люди повели себя — особенно в последние несколько десятилетий, — будто экономика такая же наука, как физика или химия, и в ней на все вопросы есть только один правильный ответ. Поэтому неспециалисты должны просто принять на веру мнение профессионалов и перестать забивать себе голову слишком сложными вопросами. Грегори Мэнкью, профессор экономики Гарвардского университета и автор одного из самых популярных учебников по этой дисциплине, говорит: «Экономистам нравится представлять в качестве ученых. Я сам часто так поступаю. Читая лекции старшекурсникам, я совершенно сознательно представляю экономику как науку, так что ни один студент не начинает изучение этого курса с мыслью о том, что он приступает к постижению какой-то эфемерной дисциплины» [1].

Читая книгу, вы поймете, что экономическая теория никогда не станет наукой в том смысле, какой мы подразумеваем, говоря о физике или химии. Существует множество различных школ экономической теории, каждая из которых подчеркивает различные аспекты сложной реальности, высказывая различные этические и политические оценочные суждения и делая на их основе те или иные выводы. Кроме того, ни одна из школ экономической теории еще ни разу не сумела предсказать реальное развитие событий даже в тех областях, на которые ориентирована, не в последнюю очередь потому, что у людей есть собственные желания — в отличие от молекул или физических объектов [2].

А раз в экономике не существует единственного правильного ответа, следовательно, нельзя отдать ее на откуп одним только специалистам. Таким образом, каждый ответственный гражданин должен хоть что-нибудь знать

об экономике. Говоря это, я не имею в виду, что вам нужно взять толстый учебник и ознакомиться с какой-нибудь одной точкой зрения на эту дисциплину. Я говорю о необходимости изучить различные типы экономических суждений и развить в себе критическое мышление и способность понимать, какой именно подход будет наиболее разумным в данных экономических обстоятельствах, в свете определенных моральных ценностей и политических целей (обратите внимание, я не говорю о правильности какого-либо суждения). Для решения подобной задачи требуется учебное пособие, которое рассматривало бы экономическую теорию так, как этого еще никто не делал, — и, я надеюсь, вы держите в руках именно такую книгу.

Чем особенна эта книга

Чем эта книга не похожа на другие подобные?

Одно из отличий — я воспринимаю своих читателей всерьез. И это не шутка. Вы не найдете здесь сжатого пересказа сложных извечных истин. Я познакомлю вас с различными способами анализа экономики в надежде, что вы сами сумеете оценить возможности разных подходов. Я не отказываюсь от обсуждения основополагающих методологических вопросов экономической теории, например, таких как: допустимо ли считать данную дисциплину наукой или какую роль играют в ней (и должны играть) моральные ценности. Я стараюсь представить гипотезы, лежащие в основе различных экономических концепций, чтобы читатели сложили собственное мнение об их реалистичности и правдоподобности. Я также рассказываю, как определяются и связываются количественные показатели в экономике, призывая читателей не забывать, что их нельзя воспринимать как нечто, не поддающееся изменению, скажем, как вес слона или температуру воды в кастрюле*. Короче говоря, я пытаюсь объяснить, как думать, а не *что* думать.

Несмотря на то что книга вовлекает читателей в очень глубокий анализ, это не значит, что она сложна для восприятия. В ней нет ничего такого, что человек со средним образованием не сумел бы понять. Все, о чем я прошу, — проявить любопытство, чтобы узнать, что происходит на самом деле, а также немного терпения.

Еще одно важное отличие моей книги от других учебников по экономике состоит в том, что в ней содержится много информации о реальном мире. И я говорю о «мире» абсолютно серьезно. В книге много информации о разных странах. Это не значит, что всем государствам земного шара я уделил равное внимание. Но, в отличие от большинства других книг по экономике,

* Впрочем, ученые сказали бы вам, что даже эти цифры нельзя считать полностью объективными.

в моей — сведения не ограничиваются одной или двумя странами или одной категорией (скажем, только богатыми или бедными государствами). Бóльшая часть данных будет представлена в числовом виде: насколько велика мировая экономика; какой вклад в нее вносят США или Бразилия; какая часть выпускаемых продуктов приходится на Китай или Демократическую Республику Конго; сколько человек работает в Греции или Германии. Но все эти цифры дополнены качественной информацией об институциональных механизмах, исторических предпосылках, типовых стратегиях и многом другом. Хочется верить, что, прочитав книгу, читатель сможет сказать, что теперь он имеет некоторое представление о том, как работает экономика в реальном мире.

А сейчас нечто совершенно иное...*

* Популярная цитата из комедийного сериала «Летающий цирк Монти Пайтона». *Прим. пер.*

Интерлюдия I

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Разумеется, не все готовы потратить на чтение этой книги много времени, по крайней мере на первых порах. Поэтому я предлагаю несколько способов освоения материала в зависимости от того, сколько времени, по вашему мнению, вы можете на это выделить.

Если у вас есть десять минут, прочитайте названия глав и первую страницу каждой. Если мне повезет, по прошествии этих десяти минут вы вдруг поймете, что у вас в запасе есть пара часов.

Если у вас есть пара часов, прочитайте главы 1 и 2, а затем эпилог. Все остальное просто пролистайте.

Если у вас есть полдня, обратите внимание только на названия разделов и резюме, которые встречаются через каждые пару абзацев. Если вы быстро читаете, то успеете ознакомиться со вступительными и заключительными частями всех глав.

Если у вас достаточно времени и терпения, чтобы полностью прочитать книгу, пожалуйста, так и сделайте. Это наилучший способ. Я буду очень счастлив. Но даже в таком случае вы можете пропускать разделы, которые вам не очень интересны, читая только их заголовки.

ЧАСТЬ I

ЗНАКОМСТВО

Глава 1

ЖИЗНЬ, ВСЕЛЕННАЯ И ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ: ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА

Что такое экономика

Читатель, незнакомый с предметом, может подумать, что это наука об экономической деятельности. В конце концов, химия изучает химические вещества, биология — живые организмы, а социология — общество, значит, экономика должна изучать экономическую деятельность. Однако в некоторых из самых популярных современных книг утверждается, что экономика — нечто гораздо большее. В них говорится, что экономика касается самого важного вопроса — «жизни, Вселенной и всего остального» (как это называлось в культовом юмористическом научно-фантастическом романе Дугласа Адамса «Автостопом по Галактике»*, по которому в 2005 году был снят фильм с Мартином Фрименом в главной роли). По словам Тима Харфорда, журналиста Financial Times и автора успешной книги «Экономист под прикрытием», экономика изучает жизнь; свой второй труд он назвал «Логика жизни»**.

Еще никто из экономистов не утверждал, что экономика может объяснить Вселенную. На данный момент ее устройство остается сферой интереса физиков — и именно в этих ученых экономисты видели образец для подражания в своем стремлении сделать экономику истинной наукой***. Некоторые даже приблизились к этому: они утверждают, что их наука исследует «мир». Вот как, например, звучит подзаголовок второго тома популярной

* Адамс Д. Автостопом по Галактике. М. : АСТ, 2002.

** Харфорд Т. Экономист под прикрытием. СПб. : BestBusinessBooks, 2009; Харфорд Т. Логика жизни, или Экономика обо всем на свете. СПб. : BestBusinessBooks, 2011.

*** Этот феномен называется «зависть к физике».

серии Роберта Франка *Economic Naturalist* («Экономический натуралист»): «Как экономика помогает понять мир».

Во всех этих книгах присутствует упоминание «всего». Подзаголовок «Логики жизни» — «Экономика обо всем на свете». Согласно подзаголовку, «Фрикономика»* Стивена Левитта и Стивена Дабнера — возможно, самая известная книга об экономике нашего времени — это исследование «скрытой стороны всего на свете»**. Роберт Франк согласен с этим мнением, хоть он гораздо скромнее в своих заявлениях. В подзаголовке первой книги из серии «Экономический натуралист» он пишет только «Почему экономика объясняет почти все». Вот так-то! Экономика (почти всегда) касается жизни, Вселенной и всего остального***.

Если вы задумаетесь об этом, то поймете, что к экономике выдвигается одно требование, которое она не удовлетворяет, несмотря на то что, по мнению большинства неэкономистов, в этом как раз и заключается ее основная работа, — обосновать экономическую деятельность. В преддверии финансового кризиса 2008 года большинство экономистов убеждали общество, что рынки редко ошибаются и что современная экономика сумела найти решение тех немногих проблем, которые могут возникнуть. Роберт Лукас, обладатель Нобелевской премии по экономике 1995 года****, в 2003 году заявил, что «проблема предотвращения депрессии решена» [1]. Таким образом, мировой финансовый кризис 2008 года застал большинство экономистов врасплох****. Кроме того, они так и не сумели придумать достойное решение для избавления от затянувшихся последствий кризиса.

С учетом всего этого можно подумать, что экономическая теория страдает от мании величия — разве способна наука, которая не в состоянии разобраться даже в собственной сфере применения, заявлять, что она объясняет все или почти все?

* Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.

** В первом издании книги на русском языке подзаголовок звучал так: «Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями». *Прим. ред.*

*** Кстати говоря, это должно существенно упростить работу экономистов, потому что мы уже знаем ответ на самый важный вопрос — № 42. Но пока оставим данную тему в стороне.

**** Нобелевская премия в области экономики не является наследием Нобеля. В отличие от первоначальных премий в области физики, химии, физиологии, медицины, литературы, а также за содействие в установлении мира, учрежденных непосредственно шведским промышленником Альфредом Нобелем в конце XIX века, премия по экономике была учреждена Шведским государственным банком в 1968 году, поэтому официально называется Премией Шведского государственного банка по экономическим наукам имени Альфреда Нобеля.

***** Наверное, это не удивило бы покойного Джона Гэлбрейта (1908–2006), который в свое время невозмутимо заявил, что «единственная функция экономического прогноза состоит в том, чтобы астрология выглядела более respectable».

Экономическая теория — это наука о рациональном выборе человека...

Вы можете подумать, что я несправедлив. Разве все эти книги не создаются для массового рынка, где ведется жестокая борьба за читателей, и, следовательно, разве издатели и авторы не склонны к известному преувеличению? И конечно, вы можете думать, что уж в серьезных академических обсуждениях точно не должны звучать громкие заявления о том, что данная дисциплина касается «всего».

Эти названия действительно несколько преувеличивают реальную ситуацию — но в определенных рамках. На самом деле преувеличения могут затрагивать вопрос о том, «как экономическая теория объясняет все, касающееся экономики», но не «как экономическая теория может объяснить вообще все».

Преувеличения такого рода возникли из-за способа, которым главенствующая в настоящее время школа экономической теории, так называемая неоклассическая школа, определяет изучаемую дисциплину. Стандартное неоклассическое определение экономикс, вариации которого используются до сих пор, было дано в 1932 году в книге Лайонела Роббинса «Эссе о природе и значении экономической науки»*. В своей работе Роббинс определяет экономикс как «науку, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование».

С этой точки зрения экономика больше характеризуется своим теоретическим подходом, а не предметом исследования. Она представляет собой науку о рациональном выборе, то есть о выборе, сделанном на основе целенаправленного систематического расчета максимально возможных результатов при условии использования неизбежно скудных средств. Предметом расчета бывает все что угодно: брак, рождение детей, преступления или наркомания (как однажды написал Гэри Беккер, известный чикагский экономист и обладатель Нобелевской премии по экономике 1992 года), — а не только «экономические» вопросы, которыми неэкономисты могут считать рабочие места, деньги или международную торговлю. Назвав свою книгу *The Economic Approach to Human Behaviour* («Экономический подход к человеческому поведению»), опубликованную в 1976 году, Беккер тем самым без лишней шумихи объявил, что экономика действительно касается всего.

Эта тенденция применения так называемого экономического подхода ко всему, названная критиками «экономическим империализмом», в последнее время

* Лайонел Роббинс (1898–1984) — английский экономист. С 1925-го по 1961 год преподавал в Лондонской школе экономики. За заслуги перед университетской системой образования Великобритании в 1959 году ему был присужден титул пожизненного пэра. На русском языке публиковалась первая глава книги (THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23). *Прим. пер.*

достигла апогея в таких книгах, как «Фрикономика». Лишь небольшая часть этой работы на самом деле посвящена экономическим вопросам в том виде, в каком их представляет большинство людей. В ней рассказывается о японских борцах сумо, американских школьных учителях, чикагских бандах наркоторговцев, участниках телевикторин «Слабое звено», о риелторах и ку-клукс-клане. Большинство считает (и авторы признают это), что никто из перечисленных людей, за исключением риелторов и наркоторговцев, не имеет ничего общего с экономикой. Но сегодня, с точки зрения большинства экономистов, ситуации, когда японские борцы сумо устраивают сговор, чтобы помочь друг другу, или американские учителя исправляют оценки своих учеников, чтобы получить для себя лучшее назначение, пожалуй, представляют собой такие же экономические проблемы, как и вопросы, должна ли Греция оставаться в евро-зоне, или как происходит борьба между компаниями Samsung и Apple на рынке смартфонов, или как можно сократить безработицу молодежи в Испании (которая на момент написания книги превышала 55 процентов). Для экономистов подобного рода «экономические» вопросы не обладают привилегированным статусом в экономике, это всего лишь некоторые из многих вещей (о да, я забыл, некоторые из всех), которые способна объяснить экономическая теория, поскольку приверженцы неоклассической школы определяют свой предмет с точки зрения теоретического подхода к изучению, а не его сути.

...или Действительно ли экономическая теория — это наука об экономической деятельности?

Очевидное альтернативное определение экономики, о котором я уже упоминал, — это то, что это наука об экономической деятельности. Но что такое экономическая деятельность?

Экономическая деятельность связана с деньгами, но так ли это?

Интуитивно понятным ответом большинству читателей может показаться утверждение, что экономическая деятельность в любом случае связана с деньгами — с их отсутствием, зарабатыванием, тратой, расходом, сбережением, заимствованием и возвратом. Это не совсем верное рассуждение, хоть оно и служит хорошей отправной точкой для размышлений об экономической деятельности — и экономике.

Сейчас, утверждая, что экономическая деятельность связана с деньгами, мы на самом деле не имеем в виду настоящие деньги. Деньги, будь

то банкноты, золотые монеты или огромные, практически неподвижные камни, которыми пользовались очень давно на некоторых островах Тихого океана, — это просто символ. **Деньги** — символ того, что другие представители общества что-то должны вам отдать, или символ ваших претензий на определенные объемы ресурсов общества [2].

Вопрос о том, как деньги и прочие финансовые требования (такие как акции компании, производные финансовые инструменты и многие сложные финансовые продукты, о которых я подробнее расскажу в следующих главах) создаются, продаются и покупаются, представляет собой одну огромную область экономической науки, называемую финансовой экономикой. В современном мире, с учетом доминирования финансовой индустрии во многих странах, люди зачастую воспринимают финансовую экономику и экономику вообще как нечто эквивалентное, на самом же деле первая лишь малая часть второй.

Деньги — или претензии, которые вы предъявляете на какие-то ресурсы, — производятся различными способами. И многие области экономики касаются (или должны касаться) этого.

Работа — самый распространенный способ получения денег

Самый распространенный способ получить деньги, если вы не родились богатым, — работать (включая работу на себя самого). Так что многие области экономики связаны с **работой**. На этот счет существуют различные точки зрения.

Работу можно рассматривать с позиции отдельного работника. Найдете ли вы ее и сколько денег будете за нее получать, зависит от того, какими умениями вы обладаете и есть ли на них спрос. Вам могут платить очень высокую зарплату, если у вас есть чрезвычайно редкие навыки, такие, например, как у футболиста Криштиану Роналду. Вы можете потерять работу (и даже навсегда), если кто-нибудь изобретет машину, способную делать то же, что и вы, в сто раз быстрее — как случилось с мистером Бакетом, отцом Чарли, который накручивал крышечки на тюбики с зубной пастой, в экранизации повести Рональда Даля «Чарли и шоколадная фабрика»*. Вероятно, вы должны будете согласиться на более низкую заработную плату или худшие условия труда, если ваша компания начнет терять деньги из-за дешевого импорта, скажем, из Китая. И далее в таком духе. Таким образом, чтобы понять, что такое работа даже с точки зрения одного человека, мы должны обладать знаниями о навыках, технологических инновациях и международной торговле.

* Согласно оригинальному сюжету повести, мистер Бакет потерял работу потому, что его фабрика разорилась, а не потому, что ее хозяин купил машину, которая заменила человека.

Заработная плата и условия труда очень зависимы от «политических» решений об изменении самих границ и характеристик рынка труда (я заключил слово «политические» в кавычки, поскольку разница между экономикой и политикой весьма условна, но мы вернемся к этой теме позднее, в главе 11). Вступление стран Восточной Европы в Европейский союз очень сильно повлияло на зарплату и поведение рабочих из стран Западной Европы, поскольку на рынке труда внезапно появилось большое число новых работников. Ограничения по применению детского труда в конце XIX – начале XX веков произвели противоположный эффект: произошло сжатие рынка труда, поскольку внезапно большая часть потенциальных работников была изъята с рынка. Положения о продолжительности рабочего дня, условиях труда и минимальной заработной плате служат примерами «политических» решений, имеющих не столь радикальные последствия.

В экономике происходит множество трансфертов*

Помимо работы, вы можете получать деньги с помощью **трансфертов**, то есть просто получать их от кого-то. Такие перечисления делают в виде финансовых средств или «натур», то есть прямого предоставления продуктов (например, еды) или услуг (например, начального образования). Независимо от формы, денежной или натуральной, трансферты можно производить несколькими способами. К ним относятся: родительская поддержка детей, забота о пожилых родственниках и подарки от членов местного сообщества, скажем, на свадьбу вашей дочери. Некоторые перечисления осуществляются «людьми, которых вы знаете».

Существуют также благотворительные пожертвования — добровольные перечисления денег незнакомцам. Люди, иногда по отдельности, иногда коллективно (например, через корпорации или общественные организации), жертвуют средства, помогая другим.

С количественной точки зрения благотворительные взносы многократно затмеваются перечислениями по линии правительства, которое облагает налогами одних людей для субсидирования других. Поэтому многие области экономики, естественно, посвящены этим вопросам — или сферам, называемым экономикой государственного сектора.

Даже в очень бедных странах существуют государственные программы, разработанные ради обеспечения деньгами или продуктами (например, бесплатным зерном) людей, находящихся в сложной финансовой ситуации: пожилых, инвалидов, бездомных, голодающих. Однако более развитые общества, особенно в Европе, разработали системы и схемы трансфертов

* Как экономическое понятие означает перевод, перечисление денежных средств. *Прим. ред.*

всеобъемлющего характера и гораздо более щедрые. Такие системы называют *социальными государствами*; в их основе лежит *прогрессивное налогообложение* (те, кто больше зарабатывает, платит больше налогов — пропорционально своим доходам) и *универсальная система пособий* (по которой все граждане страны, а не только инвалиды или самые бедные жители имеют право на получение прожиточного минимума и основных видов обслуживания, например бесплатного здравоохранения и образования).

Заработанные или перечисленные ресурсы расходятся на потребление

Получив благодаря работе или переводам доступ к ресурсам, мы начинаем их расходовать. Поскольку мы физические организмы, то нам необходимо некоторое минимальное количество еды, одежда, тепло, жилье и прочие **товары** для удовлетворения основных потребностей. Далее мы потребляем другие продукты, соответствующие нашим более «высоким» духовным желаниям: приобретаем книги, музыкальные инструменты, тренажеры, телевизоры, компьютеры и тому подобные вещи. Мы также покупаем и потребляем **услуги**, такие как поездка на автобусе, стрижка, ужин в ресторане или даже отпуск за границей [3].

Итак, большая часть экономической науки посвящена изучению вопросов **потребления**: как люди распределяют деньги между различными типами продуктов и услуг, как они делают выбор между конкурирующими сортами одного и того же продукта, как ими манипулирует и/или их формирует реклама, каким образом компании тратят средства на создание «имиджа своего бренда» и тому подобные.

И наконец, продукты и услуги нужно производить

Для того чтобы использовать продукты и услуги, сначала их нужно произвести: продукты — на фермах и фабриках, услуги — в офисах и мастерских. Это царство **производства** — той области экономики, которой пренебрегают с тех пор, как в 1960-х доминирующую позицию заняла неоклассическая школа, уделяющая особое внимание обмену и потреблению.

В традиционных учебниках по экономике производство выступает в роли «черного ящика», в котором каким-то образом какое-то количество **труда** (работы, выполняемой человеком) и **капитала** (машин и инструментов) объединяются, для того чтобы произвести продукты и услуги. Мало кто признает, что производство представляет собой нечто намного большее, чем просто комбинацию неких абстрактных частиц, называемых трудом и капиталом, и оно требует правильного управления большим

количеством рутинных дел. Структура завода, методы управления работниками или профсоюзами, систематическое усовершенствование используемых технологий с помощью научных исследований — все это большинство читателей обычно не связывают с экономикой, несмотря на огромное значение данных аспектов для экономической деятельности.

Большинство экономистов с радостью оставляют изучение этих вопросов «другим» — инженерам и управляющим компаниями. Но, если подумать, производство — это безусловное основание любой экономической деятельности. Действительно, изменения в сфере производства, как правило, оказываются наиболее мощными источниками социальных преобразований. Современный мир был создан в результате серии изменений в технологиях и системах, относящихся к сфере производства, которые произошли со времен промышленной революции. Экономисты и все остальные, чьи взгляды на экономику попали под влияние неоклассической школы, должны уделять намного больше внимания производству, чем уделяют сейчас.

Выводы: экономика как наука об экономической деятельности

По моему мнению, экономике следует давать определение не с точки зрения ее методологии или теоретического подхода, а с точки зрения ее сути. Ее предметом должна быть экономическая деятельность, которая включает в себя деньги, работу, технологии, международную торговлю, налоги и другие аспекты, осуществляемые способами, которыми мы производим продукты и услуги, распределяем полученные доходы и потребляем материальные блага, добытые таким образом, а не «жизнь, Вселенная и все остальное» (или «почти все остальное»), как считают многие экономисты. Подобное определение экономики выделяет эту книгу на фоне большинства других учебных пособий.

Определяя экономику с точки зрения методологии, большинство авторов предполагают, что существует только один правильный способ «делать экономику» — таков неоклассический подход. Худшие из них даже не сообщат вам, что есть и другие школы, помимо вышеупомянутой.

Определяя экономику как науку с точки зрения ее сути, эта книга подчеркивает тот факт, что есть множество различных подходов к экономике, каждый из которых имеет свои акценты, «слепые пятна», сильные и слабые стороны. В конце концов, мы хотим получить от экономической теории лучшее из возможных объяснений различных экономических явлений, а не постоянное «доказательство» того, что определенная экономическая концепция может объяснить не только экономику, но и все остальное.

Глава 2

ОТ БУЛАВКИ ДО PIN-КОДА: КАПИТАЛИЗМ 1776-ГО И 2014 ГОДОВ

От булавки до PIN-кода

Какая вещь первой заслужила упоминания в экономической теории? Золото? Земля? Банковская деятельность? Международная торговля?

Нет. Булавка.

Да-да, та маленькая металлическая штуковина, которой большинство из вас не *пользуются*, — конечно, если вы не закалываете ею длинные волосы или не шьете самостоятельно одежду.

Именно производству булавок была посвящена вводная глава книги, которую обычно (хоть и ошибочно) [1] считают первой книгой по экономике, — «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита* (1723–1790).

Начиная с первых страниц, Смит утверждает, что основной источник увеличения богатства заключается в повышении производительности за счет большего *разделения труда*, то есть разбиения производственного процесса на мелкие специализированные операции. По его мнению, этот подход повышает производительность тремя способами. Во-первых, постоянно выполняя одну или две задачи, работники быстрее станут мастерами в том, что они делают («навык мастера ставит»). Во-вторых, за счет специализации им не придется тратить время, чтобы физически или умственно переключиться на другую задачу (сокращение «издержек переходного времени»). И последнее, но не менее важное, детальная разбивка процесса облегчает внедрение машин на каждом

* Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Наука, 1993.

этапе, после чего он может выполняться со сверхчеловеческой скоростью (механизация).

Чтобы проиллюстрировать свое мнение, Смит приводит пример, как при разделении процесса производства булавок и делегировании каждому работнику одной или двух операций десять человек могут произвести 48 тысяч булавок в день (или по 4800 штук на каждого). Сравните этот результат с двадцатью булавками, которые, по утверждению Смита, производит один работник за день, если выполняет все действия самостоятельно.

Смит назвал производство булавок «пустяковым» примером и позже продолжил размышление о том, каким может быть более сложное разделение труда для других продуктов. Но, без сомнения, он жил в то время, когда тот факт, что над производством булавок работают десять человек, еще считался чем-то невероятным.

В течение следующих двух с половиной веков в сфере технологий произошли значительные перемены, инициируемые все бóльшим распространением автоматизации и использованием химических процессов, — и не в последнюю очередь в производстве булавок. Через два поколения после Смита производительность труда рабочего увеличилась почти в два раза. Следуя его примеру, Чарльз Бэббидж, математик XIX века, известный как отец идеи компьютера*, в 1832 году принялся изучать фабрики по производству булавок. Он обнаружил, что каждый рабочий делает более восьми тысяч штук за один день. В течение дальнейших 150 лет технического развития производительность выросла в 100 раз, составив 800 тысяч булавок на работника в день, согласно проведенному в 1980 году исследованию кембриджского экономиста Клиффорда Праттена [2].

Рост производительности при изготовлении одних и тех же вещей, например булавок, — это только часть истории. Сегодня мы делаем очень много вещей, о которых люди во времена Смита могли только мечтать — например, летательные аппараты, — или которые даже не представляли себе — например, микросхемы, компьютеры, оптоволоконный кабель и другие технологии, которые нужны нам, чтобы использовать наши булавки... вернее, простите, наши PIN-коды**.

* Первый компьютер Бэббиджа назывался разностной машиной, что стало названием одного из классических научно-фантастических романов Уильяма Гибсона и Брюса Стерлинга в стиле «стимпанк». Книга издана на русском языке: Гибсон У., Стерлинг Б. Машина различий. М. : У-Фактория, 2003. *Прим. ред.*

** Здесь игра слов: в английском языке pin — булавка, и PIN — PIN-код, звучат одинаково. *Прим. пер.*

Все меняется: как изменились действующие лица и институты капитализма

За время, прошедшее с эпохи Адама Смита до наших дней, изменились не только технологии или способы производства. **Субъекты экономической деятельности** — или люди, связанные с экономической деятельностью, — и **экономические институты** — или правила, определяющие организацию производственной и другой экономической деятельности, — тоже прошли через коренные преобразования.

Экономика Великобритании во времена Смита, которую он называл «коммерческим обществом», имела некоторые фундаментальные сходства с тем, что мы видим в большинстве современных государств. В противном случае его работа не имела бы никакого значения. В отличие от большинства стран того времени (за исключением Нидерландов, Бельгии и отдельных регионов Италии), Великобритания уже имела «капиталистическую» экономику.

Так что же такое капиталистическая экономика, или *капитализм*? Это экономика, в которой производство организовано ради получения максимальной прибыли, а не для собственного потребления (как в *натуральном хозяйстве*, в условиях которого вы выращиваете еду только для себя) и не по политическим обязательствам (как в феодальных обществах и социалистическом хозяйстве, где политические власти, соответственно аристократы и органы центрального планирования, диктуют, что производить).

Прибыль представляет собой разницу между тем, что вы зарабатываете, реализуя продукт или услугу на рынке (ее еще называют выручкой от продаж или просто **выручкой**), и стоимостью всех вложенных в производство сил и средств. В случае фабрики по изготовлению булавок ее прибыль составит разница между стоимостью проданных булавок и стоимостью всех ресурсов, вложенных в их производство: расходов на приобретение стальной проволоки, зарплату рабочих, аренды фабрики и прочее.

Капитализм был создан капиталистами — людьми, которые владели **капитальными товарами**. Капитальные товары, называемые также средствами производства, относятся к долговременным вложениям в процесс производства (например, в оборудование, в отличие от сырья и материалов). В обиходе мы также используем термин «капитал» для обозначения денег, вложенных в коммерческое предприятие*.

Капиталисты владеют средствами производства либо непосредственно, либо, что сейчас встречается чаще, косвенно через *доли* (или *акции*) компании — иными словами, документы, удостоверяющие право

* В экономической теории это также называется финансовым или денежным капиталом.

собственности на пропорциональную часть ее общей стоимости, — которой принадлежат средства производства. Капиталисты нанимают других людей, чтобы те работали на этих средствах производства, и платят им за это. Таких людей называют *наемными работниками*, или просто рабочими. Капиталисты получают прибыль, производя материальные блага и предлагая их другим людям на *рынке*, где продаются и покупаются продукты и услуги. Смит считал, что *конкуренция* среди продавцов на рынке гарантирует, что нацеленные на получение прибыли производители станут выпускать продукты с минимально возможными издержками, что в итоге окажется выгодно для всех.

Тем не менее сходство между капитализмом Смита и современным капитализмом не выходит далеко за пределы этих основных аспектов. Существуют огромные отличия между двумя эрами с точки зрения того, как основные характеристики — частная собственность на средства производства, погоня за прибылью, наемный труд и рыночный обмен — на самом деле реализуются на практике.

Капиталисты разных эпох отличаются друг от друга

Во времена Адама Смита большинством заводов и ферм владели и управляли отдельные капиталисты или товарищества, состоящие из небольшого числа людей, знавших и понимавших друг друга. Они обычно непосредственно принимали участие в производстве, часто лично присутствуя на территории завода, отдавая распоряжения работникам, ругаясь и даже избивая их.

Сегодня владельцы и управляющие большинства производственных компаний — это не физические лица, то есть корпорации. «Лицами» их можно назвать только в юридическом смысле. В свою очередь, они принадлежат к множеству людей, которые покупают их акции и совместно владеют ими. Но владение акциями не делает вас капиталистом в классическом смысле слова. Если вам принадлежит 300 из 300 миллионов акций Volkswagen, это не значит, что вы можете прилететь на завод, например, в Вольфсбурге, что в Германии, и начать давать указания «своим» работникам на «своей» фабрике относительно того, что касается одной миллионной части их рабочего времени. Владение предприятием и управление его деятельностью в крупных компаниях разделены.

В большинстве крупных корпораций сегодняшние владельцы несут за них *ограниченную ответственность*. В обществах с ограниченной ответственностью (ООО) или публичных акционерных обществах (ПАО), если в организации что-то пойдет не так, акционеры потеряют только деньги, вложенные в их акции, и на этом все закончится. Во времена Смита

большинство владельцев компаний несли неограниченную ответственность, то есть, если дела шли плохо, им приходилось продавать свое личное имущество, чтобы выплатить долги, в противном случае они попадали в тюрьму*. Смит выступал против принципа ограниченной ответственности. Он утверждал, что те, кто управляет подобными компаниями, не владея ими, играют с «чужими деньгами» (это его фраза, а также название известной пьесы, а впоследствии и фильма 1991 года с участием актера Дэнни Де Вито), следовательно, они не будут столь же бдительны в управлении, как те, кто рискует всем, что у них есть.

Кроме того, сегодня, независимо от формы собственности, компании организованы совершенно иначе, чем во времена Смита. В XVIII веке большинство предприятий были небольшими и имели всего одну производственную площадку с простой командной структурой, состоящей из нескольких мастеров, рядовых работников и, возможно, еще «смотрителя» (как тогда назывался наемный менеджер). Сегодня многие компании огромны, зачастую они нанимают десятки тысяч и даже миллионы работников по всему миру. Штат Walmart, например, насчитывает 2,1 миллиона человек, а в McDonald's, включая все франшизы** компании, трудится около 1,8 миллиона. Такие компании имеют сложную внутреннюю структуру, по-разному строящуюся из подразделений, центров прибыли, полуавтономных и других единиц, они нанимают сотрудников, предъявляя им высокие квалификационные требования, а размер заработной платы определяется сложной бюрократической системой управления.

Сотрудники тоже отличаются

Во времена Смита большинство населения не *работало* на капиталистов. Большая часть людей тогда трудилась в сфере сельского хозяйства, даже в Западной Европе, где капитализм был наиболее развит [3]. Незначительное меньшинство работало по найму на сельскохозяйственных капиталистов, большинство из которых в то время были мелкими фермерами либо *арендаторами* (людьми, арендующими землю и в качестве оплаты отдающими часть своей продукции) *землевладельцев* из аристократии.

В ту эпоху даже многие из тех, кто трудился на капиталистов, не были наемными работниками. Они все еще оставались рабами. Как

* Небольшому числу компаний, занимавшихся рискованными предприятиями национального значения, например колониальной экспансией (Ост-Индская компания Великобритании и Нидерландов) или масштабной банковской деятельностью, разрешалось организовываться в форме обществ с ограниченной ответственностью.

** Франшизы — независимые компании, использующие только торговую марку и поставщиков более крупной корпорации, в отличие от филиалов, действующих под непосредственным управлением материнской компании.

тракторы или тягловый скот, рабы считались средствами производства, принадлежащими капиталистам, в особенности владельцам плантаций на Юге США*, в странах Карибского бассейна, Бразилии и других. Спустя два поколения после публикации «Богатства народов»** в Великобритании было отменено рабство (это произошло в 1833 году). Спустя почти столетие после первого выхода книги Адама Смита случилась кровавая гражданская война, в результате которой в США было отменено рабство (1862 год). В Бразилии конец рабству положили только в 1888 году.

Тогда как большая часть людей, обслуживавших предприятия капиталистов, не были наемными работниками, многим из тех, кто все-таки нанимался, в наши дни никто не позволил бы трудиться. Это были дети. В то время мало кто считал, что в детском труде есть что-то неправильное. В своей книге *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* («Путешествие по всему острову Великобритании»), написанной в 1724 году, Даниель Дефо, автор «Робинзона Крузо», выражал восхищение тем, что в Норидже, тогдашнем центре производства хлопчатобумажных тканей, «дети старше четырех-пяти лет уже могли сами зарабатывать себе на хлеб» благодаря запрету 1700 года на ввоз ситца — хлопчатобумажной ткани из Индии, высоко ценимой в то время [4]. Впоследствии детский труд был ограничен, а затем вообще запрещен, но это случилось много лет спустя после смерти Смита, в 1790 году.

Сегодня в Великобритании и других богатых странах картина совершенно иная***. Детям запрещено работать, за исключением небольшого количества часов для ограниченного круга видов деятельности вроде разноски газет. Сейчас нигде рабство не допускается юридически. Среди взрослых трудящихся около 10 процентов — **частные предприниматели** (они работают на себя), 15–25 процентов — государственные служащие, а все остальные — наемные работники, обслуживающие предприятия капиталистов [5].

* Юг США — крупный экономико-географический и историко-культурный регион Северной Америки, куда входят штаты Техас, Джорджия, Вирджиния, Северная и Южная Каролина, Теннесси, Кентукки, Арканзас, Луизиана, Миссисипи, Алабама, Мэриленд, Делавэр и Флорида. В истории получил известность благодаря распространению крайних форм эксплуатации чернокожих людей белыми плантаторами. *Прим. пер.*

** Сокращенное название книги Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». *Прим. пер.*

*** В большинстве развивающихся стран, где капитализм все еще недостаточно развит, ситуация по-прежнему не слишком отличается от той, что сложилась в Западной Европе при жизни Адама Смита. В самых бедных государствах детский труд распространен, в то время как множество людей все еще остаются арендаторами у полуфеодалных землевладельцев. От 30 до 90 процентов трудовых ресурсов в таких странах могут работать на себя, многие из этих людей заняты в натуральном сельском хозяйстве.

Рынки изменились

Во времена Смита чаще всего рынки были местными или в лучшем случае национальными, за исключением рынков основных товаров, которые были предметом международной торговли (например, сахар, рабы, пряности), или ограниченного перечня промышленных товаров (например, шелковых, хлопчатых, суконных тканей). Эти рынки обслуживались многочисленными мелкими компаниями, что привело к состоянию, называемому современными экономистами **совершенной конкуренцией**, при которой ни один продавец не был способен влиять на цену. Современники Смита даже не могли представить себе предприятие, на котором трудится вдвое больше работников, чем население тогдашнего Лондона (0,8 миллиона человек в 1800 году), и которое осуществляет свою деятельность на территориях в шесть раз крупнее, чем площадь всех британских колоний того времени (компания McDonald's работает в 120 странах) [6].

Сегодня большинство рынков освоены и часто находятся под значительным влиянием крупных компаний. Некоторые из них — единственные поставщики (**монополия**) или, что встречается чаще, одни из немногих поставщиков (**олигополия**) не только на национальном уровне, но и все чаще на глобальном. Например, Boeing и Airbus поставляют около 90 процентов гражданских воздушных судов по всему миру. Компании также могут быть единственным покупателем (**монопсония**) или одним из немногих покупателей (**олигопсония**).

В отличие от небольших фирм времен Адама Смита, монополистические или олигополистические компании способны влиять на конечные показатели рынка, обладая тем, что экономисты называют **рыночной властью**. Компания-монополист намеренно ограничивает добычу, чтобы поднять цены на свой продукт до той степени, которая обеспечит максимум прибыли (технические особенности этого процесса объясняются в главе 11). Олигополистические компании не способны манипулировать своими рынками так же, как монополистические, но они могут сознательно вступить в сговор, чтобы увеличить свою прибыль, не сбивая цены ради переманивания клиентов друг у друга, — это называется **картель**. Подобное положение дел привело к тому, что в наше время в большинстве стран *принято законодательство о защите конкуренции* (иногда называемое *антимонопольным*), которое борется с подобными действиями, мешающими свободной конкуренции, разрушая монополии (например, в 1984 году американское правительство закрыло телефонную компанию AT&T) и запрещая сговоры среди олигополистических компаний.

Монопсонические и олигопсонические компании считались теоретическими редкостями всего несколько десятилетий назад. Сегодня для

формирования нашей экономики некоторые из них имеют большее значение, чем монополистические и олигополистические компании. Используя (иногда на глобальном уровне) свое уникальное положение в качестве одного из нескольких покупателей определенных продуктов, такие компании, как Walmart, Amazon, Tesco и Carrefour, оказывают огромное — иногда даже определяющее — влияние на то, что именно будет производиться, где, кто получит прибыль и в каком размере, а также что станут покупать люди.

Деньги (финансовая система) тоже изменились [7]

Сейчас мы воспринимаем как должное, что в каждой стране только один банк, то есть **центральный банк**, выпускает банкноты и монеты, как, например, Федеральная резервная система в США или Банк Японии. В Европе времен Адама Смита большинство банков (и даже некоторые крупные торговцы) печатали собственные денежные знаки. Это не были банкноты в современном смысле этого слова. Каждая бумага предназначалась конкретному человеку, имела уникальную ценность и подписывалась лицом, выдавшим ее [8]. Только в 1759 году Банк Англии приступил к выпуску банкнот фиксированного номинала, в 10 фунтов (пятифунтовые банкноты появились только в 1793-м, через три года после смерти Адама Смита). А уже в 1853 году были выпущены полностью отпечатанные банкноты без имени получателя платежа и подписи кассира. Но даже такие бумаги не были банкнотами в современном смысле слова, поскольку их ценность прямо зависела от стоимости ценных металлов, золота или серебра, которыми обладал банк-эмитент. Это был так называемый **золотой** (серебряный и т. д.) **стандарт**.

Золотой (серебряный) стандарт — это денежная система, в которой купюры, выпущенные центральным банком, можно свободно обменять на определенное количество золота (или серебра). Это не означает, что центральный банк должен обладать запасом драгоценных металлов, равным стоимости выданной валюты, тем не менее **конвертируемость** бумажных денег в золото вынудила банки иметь очень большое количество таких запасов — например, Федеральная резервная система США хранила золотой запас, эквивалентный 40 процентам стоимости выданной ею валюты. В результате вышло так, что центральные банки стали обладать совсем небольшими полномочиями в принятии решения о том, сколько бумажных денег они могут выдать. В 1717 году Великобритания первой приняла золотой стандарт — сделал это Исаак Ньютон*, который в то время был главой Королевского монетного двора, — а остальные европейские страны перешли

* Да, тот самый ученый. Представьте себе, он был еще алхимиком и играл на фондовой бирже.

на него в 1870-х. Эта система сыграла очень важную роль в эволюции капитализма при жизни ближайших двух поколений (мы рассмотрим подробнее эту тему в главе 3).

Использование банкнот — это одно дело, но хранение денег в банках или заимствование у банков, то есть *банковские услуги*, — совсем другое. Данная сфера при Адаме Смите была развита еще меньше. Три четверти населения Франции не имели доступа к банковским услугам до 1860-х годов. Даже в Британии, где с банковской индустрией дело обстояло значительно лучше, банковские услуги были фрагментированы, а процентные ставки в разных областях страны варьировали даже в течение значительной части XX века.

Фондовые рынки, на которых покупаются и продаются доли (акции) компаний, существовали за пару веков до начала эпохи Смита. Но, учитывая, что всего несколько компаний выпускали акции (как я уже говорил, в то время существовало очень мало обществ с ограниченной ответственностью), фондовый рынок оставался второстепенным участником разворачивавшейся капиталистической драмы. Хуже того, многие люди считали фондовые рынки чем-то вроде игорных домов (некоторые скажут, что они и сейчас остаются такими). Регулирование фондового рынка было минимальным и практически не выполнялось; биржевикам не вменялось в обязанность предоставлять исчерпывающую информацию о компаниях, акции которых они продавали.

Другие финансовые рынки оставались еще более примитивными. Рынок **государственных облигаций**, то есть долговых расписок, которые можно передать любому, выпускавшихся государственными займами (именно он стал центром европейского кризиса, который трясет мир с 2009 года), существовал только в нескольких странах, таких как Великобритания, Франция и Нидерланды. Рынок **корпоративных облигаций** (долговых расписок, выпускаемых компаниями) был слабо развит даже в Великобритании.

Сегодня финансовая индустрия у нас высоко развита (некоторые бы даже сказали, что чересчур). Она состоит не только из банковского сектора, фондового рынка и рынков облигаций, но все больше включает в себя рынки финансовых инструментов (фьючерсы, опционы, свопы) и такие финансовые продукты, как MBS (ценные бумаги с обеспечением активами), CDO (обеспеченные долговые обязательства) и CDS (кредитные дефолтные свопы). (Не волнуйтесь, в главе 8 я объясню, что все это значит.) В конечном счете система опирается на центральный банк, который выступает в качестве *кредитора в последней инстанции* и без ограничений выдает займы во время финансового кризиса, когда все остальные не хотят кредитовать. Действительно, отсутствие центрального банка делало управление финансовой паникой во времена Смита чрезвычайно сложным.

Сегодня существует множество правил, регламентирующих действия участников финансового рынка: какую сумму, кратную их собственному капиталу, они могут дать займы; какую информацию о себе должны открывать компании, продающие свои акции; какие виды активов имеют право держать финансовые учреждения (например, пенсионным фондам нельзя приобретать рискованные активы). Несмотря на все это, кратность и сложность финансовых рынков сделали сложным их регулирование — подтверждение чему мы увидели после глобального финансового кризиса 2008 года.

Заключение: изменения реального мира и экономические теории

Глядя на эти разительные различия, можно сделать вывод, что за последние два с половиной столетия капитализм претерпел огромные изменения. Несмотря на то что некоторые из основных принципов, провозглашенных Смитом, остаются в силе, они актуальны только в самых общих чертах. Например, конкуренция среди коммерческих компаний по-прежнему основная движущая сила капитализма, как и в схеме Смита. Но она не работает для маленьких, малоизвестных компаний, которые, подстраиваясь под вкусы покупателей, добиваются победы с помощью повышения эффективности использования определенной технологии. Сегодня конкуренция ведется среди огромных транснациональных корпораций, у которых есть возможность не только влиять на цены, но и выводить технологии на новый уровень за короткий промежуток времени (вспомните о битве между Apple и Samsung) и манипулировать вкусами покупателей с помощью брендов и рекламы.

Какой бы великой ни была экономическая теория, она отражает свое время и окружающую среду. Чтобы плодотворно ее применять, нам необходимо хорошее знание технологических и организационных сил, характеризующих конкретные рынки, отрасли и страны, которые мы пытаемся анализировать с помощью теории. Вот почему, если мы хотим понять различные экономические теории в правильном контексте, мы должны знать, как развивался капитализм. К этому вопросу мы обратимся в следующей главе.

Глава 3

КАК МЫ ЗДЕСЬ ОКАЗАЛИСЬ? КРАТКАЯ ИСТОРИЯ КАПИТАЛИЗМА

Миссис Линтотт: *Итак. Какое определение вы дадите истории, мистер Радж?*

Радж: *Я могу говорить свободно, мисс? Не боясь наказания?*

Миссис Линтотт: *Я защищу вас.*

Радж: *Какое определение истории? Это просто одно чертово событие за другим.*

Алан Беннетт. Любители истории

Одно чертово событие за другим: какая польза от истории?

У многих читателей, вероятно, история вызывает те же чувства, что и у молодого Раджа из популярной пьесы Алана Беннетта и фильма 2006 года о группе талантливых, но малообеспеченных мальчишек из Шеффилда, которые пытаются поступить в Оксфорд, чтобы изучать эту науку.

Многие люди считают **экономическую историю**, или историю того, как развивалась наша экономика, особенно бессмысленным предметом. Действительно ли мы должны знать, что случилось два или три столетия назад, чтобы понимать, что свободная торговля способствует экономическому росту, что высокие налоги препятствуют созданию материальных благ и что устранение бюрократических преград способствует предпринимательской деятельности? Разве эти и другие экономические премудрости нашего

времени не представляют собой логический вывод неопровержимых теорий и не прошли проверку огромным количеством современных статистических данных?

Большинство экономистов согласны с этим. Раньше, до 1980-х годов, экономическая история была обязательным предметом для аспирантов в большинстве американских университетов, но сегодня многие вузы даже не предлагают факультативного курса. Среди экономистов, наиболее ориентированных на теорию, даже наблюдается тенденция рассматривать экономическую историю в лучшем случае как безобидное чудачество вроде трейнспоттинга*, а в худшем — как убежище для умственно отсталых, не способных справиться с такими «жесткими» вещами, как математика и статистика.

Тем не менее я познакомлю своих читателей с краткой (ну ладно, не очень краткой) историей капитализма, потому что наличие хотя бы общих знаний о его развитии крайне важно для полного понимания современных экономических явлений.

Жизнь еще более странная, чем вымысел, или Почему история имеет значение

История влияет на настоящее — не только потому, что представляет собой то, что происходило до настоящего времени, но и потому, что она (или, скорее, то, что, как нам кажется, мы знаем об истории) сообщает о решениях людей. Многие политические рекомендации подкреплены историческими примерами, потому что нет ничего более эффективного для убеждения людей, чем наглядные примеры из реальной жизни, успешные или неудачные. Например, те, кто пропагандирует свободную торговлю, всегда отмечают, что Великобритания, а затем и США стали мировыми экономическими сверхдержавами именно благодаря ей. Если бы они поняли, что их версия истории не соответствует истине (что я покажу позже), они бы не чувствовали себя столь уверенно, давая свои политические рекомендации. Им также было бы сложнее убеждать других.

Помимо этого, история заставляет нас усомниться в некоторых предположениях, принимаемых как должное. Как только вы узнаете, что сегодня нельзя купить или продать многое — например, людей (рабов), детский труд, правительственные учреждения, — что раньше пользовалось большим спросом, вы перестанете думать, что границы «свободного рынка»

* Хобби, распространенное в странах, где поезда ходят по постоянному расписанию: энтузиасты проводят время у локомотивных депо, на вокзалах или в наблюдательных пунктах вдоль железнодорожного полотна, записывая серийные номера проходящих локомотивов. Это занятие наиболее популярно в Великобритании и США. *Прим. пер.*

очерчены каким-то вечным научным законом, и начнете понимать, что их можно изменить. Когда вы узнаете, что передовые капиталистические страны развивались быстрее всего в истории между 1950-ми и 1970-ми годами, когда действовало множество ограничивающих правил и высоких налогов, у вас сразу же появится скептическое отношение к утверждению, что стимулирование роста требует сокращения налогов и устранения бюрократических препон.

История полезна для осознания ограниченности экономической теории. Жизнь часто бывает гораздо более странной, чем вымысел, а в истории есть множество примеров успешного экономического опыта (на всех уровнях — стран, компаний, частных лиц), которые не могут быть исчерпывающе объяснены какой-либо одной экономической теорией. Скажем, если бы вы читали только такие журналы, как *The Economist* или *Wall Street Journal*, вы слышали бы только о политике свободной торговли Сингапура и ее одобрительном отношении к иностранным инвестициям. Таким образом, вы считали бы, что экономический успех Сингапура доказывает, что свободная торговля и свободный рынок представляют собой лучшее решение для экономического развития, пока не узнали бы, что вся земля в Сингапуре находится в собственности правительства, 85 процентов жилья предоставляется агентствами недвижимости, которыми владеет правительство (Совет по жилищному строительству), а 22 процента национального продукта производится государственными предприятиями (средний показатель в мире составляет около 10 процентов). Не существует ни одной экономической теории — неоклассической, марксистской, кейнсианской, любой другой, — которая объясняет успех этой комбинации свободного рынка и социализма. Такие примеры должны заставить вас быть более скептически настроенными по отношению к экономическим теориям и более осторожными — к основанным на них политическим выводам.

И последнее, но важное замечание: мы должны обращаться к истории, потому что у нас есть моральный долг по мере возможности избежать экспериментов на живых людях. От центрального планирования в бывшем социалистическом блоке (и перехода к капитализму) через бедствия политики «жесткой экономии» в большинстве европейских стран, которая была последствием Великой депрессии, вплоть до неудач «экономики просачивающегося богатства» в США и Великобритании в 1980-х и 1990-х годах история полна примеров радикальных политических экспериментов, уничтоживших жизни миллионов и даже десятков миллионов людей. Изучение исторического прошлого, конечно, не гарантирует того, что мы полностью избежим ошибок в настоящем, но нам следует приложить все усилия, чтобы извлечь из него

уроки, прежде чем сформулировать политику, которая будет влиять на жизни людей.

Если вы согласны с любым из перечисленных выше аргументов, пожалуйста, прочитайте главу до конца, в ней содержится множество исторических «фактов», которые могут быть оспорены. И надеюсь, в результате ваше понимание капитализма хотя бы немного изменится.

Черепаша против улитки: мировая экономика до капитализма

Экономика Западной Европы действительно росла медленно...

Капитализм берет начало в Западной Европе, в частности, в Великобритании и странах Бенилюкса (к которым сегодня относятся Бельгия, Нидерланды и Люксембург), в XVI–XVII веках. Почему он зародился там, а не, скажем, в Китае или Индии, которые тогда были сравнимы с Западной Европой по уровню экономического развития, — предмет интенсивных и длительных обсуждений. В качестве объяснения предлагалось все — от презрения, испытываемого китайской элитой к практическим занятиям (таким как торговля и промышленность), до карты угольных месторождений Великобритании и факта открытия Америки. Не будем долго рассуждать об этой дискуссии. Примем как данность, что капитализм начал развиваться в Западной Европе.

До его появления западноевропейские общества, как и все другие в докапиталистическую эпоху, менялись очень медленно. Люди в основном были организованы вокруг сельского хозяйства, в котором на протяжении многих столетий использовались практически одни и те же технологии с ограниченной степенью коммерции и ремесленного производства.

Между X и XV веками, то есть в эпоху Средневековья, **доход на душу населения** увеличивался на 0,12 процента в год [1]. Следовательно, доходы в 1500 году составляли всего на 82 процента выше, чем в 1000-м. Для сравнения, это величина, которой Китай с его 11 процентами роста в год достиг за шесть лет в период между 2002-м и 2008 годом. Отсюда следует, что с точки зрения материального прогресса один год в Китае сегодня эквивалентен 83 годам в средневековой Западной Европе (за это время могли родиться и умереть три человека — в Средневековье же средняя продолжительность жизни составляла всего 24 года).

...но все-таки быстрее, чем экономика любой другой страны мира

Несмотря на вышесказанное, рост экономики в Западной Европе все же намного опережал аналогичный показатель в странах Азии и Восточной Европы (включая Россию), которые, по оценкам, росли в три раза медленнее (0,04 процента). Это значит, что за 500 лет доходы местного населения стали выше всего на 22 процента. Если Западная Европа двигалась как черепаха, то другие страны больше напоминали улиток.

Рассвет капитализма (1500–1820 годы)

Капитализм появился «в замедленном темпе»

Капитализм появился в XVI веке. Но его распространение было настолько медленным, что невозможно точно установить точную дату его рождения. В период между 1500-м и 1820 годом темп роста доходов на душу населения в Западной Европе все еще составлял 0,14 процента — в сущности, он был таким же, как в Средневековье (0,12 процента). В Великобритании и Нидерландах ускорение роста этого показателя наблюдалось в конце XVIII века, особенно в секторах производства хлопчатобумажных тканей и черных металлов [2]. В результате с 1500-го по 1820 год Великобритания и Нидерланды достигли темпов экономического роста на душу населения в 0,27 и 0,28 процента соответственно. И хотя по современным меркам такие показатели очень невелики, они вдвое превышали средний западноевропейский показатель. Это привело к ряду изменений.

Появление новых наук, технологий и институтов

Вначале произошел культурный сдвиг в сторону более «рациональных» подходов к пониманию мира, поспособствовавший развитию современной математики и наук. Многие из этих идей были первоначально заимствованы из арабского мира и Азии [3], но в XVI и XVII веках ученые Западной Европы добавили собственные инновации. Отцы-основатели современной математики и других наук, Коперник, Галилей, Ферма, Ньютон и Лейбниц — все работали в ту эпоху. Развитие науки не сразу повлияло на экономику в целом, но позже позволило систематизировать знания и сделать технологические инновации менее зависимыми от людей, так что их стало возможно легко передавать. Все это способствовало распространению новых технологий и в итоге — экономическому росту.

XVIII век увидел появление нескольких новых технологий, которые предвещали приход механизированной системы производства, особенно в текстильной, сталелитейной и химической промышленности*. Как на булавочной фабрике Адама Смита, развивалось тонкое разделение труда с использованием непрерывных сборочных линий, которые получили распространение с начала XIX века. В появлении этих новых производственных технологий ключевым фактором было желание увеличить выход продукта, чтобы иметь возможность больше продавать, а значит, получать больший доход — иными словами, распространение капиталистического способа производства. Как утверждал Смит в своей теории разделения труда, увеличение выхода продукта делает возможным более глубокое разделение труда, что впоследствии приводит к повышению производительности и, соответственно, к еще большему выходу продукта.

Появились новые экономические институты, приспособленные к новым реалиям капиталистического производства. С распространением рыночных сделок банки стали предлагать услуги по их обеспечению. Появление инвестиционных проектов, требующих капитала, превышающего богатство даже самых состоятельных людей, подтолкнуло к созданию **корпораций**, или компаний с ограниченной ответственностью, и, следовательно, к появлению фондового рынка.

Начало колониальной экспансии

С начала XV века страны Западной Европы стали стремительно расширяться. Называемая для приличия эпохой Великих географических открытий, эта экспансия включала экспроприацию земель и ресурсов и порабощение коренного населения посредством установления колониального режима.

Начиная с Португалии в Азии, а также Испании в Северной и Южной Америке, с конца XV века западноевропейские народы принялись безжалостно захватывать новые земли. К середине XVIII века Северная Америка была разделена между Англией, Францией и Испанией. Большинство стран Южной Америки находились под властью Испании и Португалии до 1810–1820-х годов. Части Индии пребывали под властью англичан (в основном Бенгалия и Бихар), французов (юго-восточное побережье) и португальцев (различные прибрежные районы, в частности Гоа). Примерно в это время начинается заселение Австралии (первая исправительная колония появилась там в 1788 году). Африка в то время была «освоена» не так хорошо, там

* Они включали самолетный челнок для ручного ткацкого станка (1733 г.) и прядильную машину «Дженни» (1764 г.) в текстильной промышленности, использование кокса (1709 г.) для выплавки стали и различные процессы для крупномасштабного сернокислотного производства (1730-е и 1740-е гг.) в химической промышленности.

располагались только небольшие поселения португальцев (ранее необитаемые острова Кабо-Верде, Сан-Томе и Принсипи) и голландцев (Кейптаун, основанный в XVII веке).

Колониализм базировался на капиталистических принципах. Символично, что до 1858 году британское правление в Индии осуществлялось корпорацией (Ост-Индской компанией), а не правительством. Эти колонии принесли новые ресурсы в Европу. Поначалу экспансия мотивировалась поиском драгоценных металлов для использования в качестве денег (золота и серебра), а также пряностей (особенно черного перца). Со временем в новых колониях были созданы плантации — особенно в США, Бразилии и странах Карибского бассейна, — где применялся труд рабов, в основном вывезенных из Африки. Плантации основывались, чтобы выращивать и поставлять в Европу новые сельскохозяйственные культуры, такие как тростниковый сахар, каучук, хлопок и табак. Невозможно представить себе времена, когда в Британии не было традиционных чипсов, в Италии — помидоров и поленты (сделанной из кукурузы), а в Индии, Таиланде и Корее не знали, что такое чили.

Колониализм оставляет глубокие шрамы

Уже много лет ведутся споры о том, развился бы в XVI–XVIII веках капитализм без колониальных ресурсов: драгоценных металлов, использовавшихся в качестве денег, новых продуктов питания, например картофеля и сахара, и сырья для промышленного производства, такого как хлопок [4]. Хотя нет сомнений, что колонизаторы получали большую пользу от их продажи, скорее всего, в европейских странах капитализм развился бы и без них. При этом колониализм, без сомнения, разорил колонизированные общества. Коренное население было истреблено или поставлено на грань вымирания, а его земля со всеми ресурсами — отобрана. Маргинализация местных народов оказалась настолько глубокой, что Эво Моралес, нынешний президент Боливии, избранный в 2006 году, всего лишь второй по счету глава государства на американском континенте — выходец из коренного населения, пришедший к власти с того момента, как европейцы прибыли туда в 1492 году (первым был Бенито Хуарес, президент Мексики в 1858–1872 годах).

Множество африканцев — по общей оценке, около 12 миллионов — были захвачены в рабство и вывезены в Европу и арабские страны. Это не только стало трагедией тех, кто потерял свободу (даже если им и удавалось пережить тяжелое путешествие), но также истощило многие африканские общества и уничтожило их социальную структуру. Территории приобрели произвольные границы — этот факт влияет на внутреннюю и международную

политику ряда стран и по сей день. То, что в Африке так много межгосударственных границ имеют вид прямой линии, служит наглядным тому подтверждением, поскольку естественные границы никогда не бывают прямыми, они обычно проходят вдоль рек, горных хребтов и других географических объектов.

Колониализм часто подразумевал умышленное прекращение существующей производственной деятельности в экономически развитых регионах. Например, в 1700 году Великобритания запретила ввоз индийского ситца (мы упоминали об этом в главе 2), чтобы содействовать развитию собственного производства, тем самым она нанесла тяжелый удар по индийской хлопчатобумажной промышленности. Эта отрасль была полностью уничтожена в середине XIX века потоком привозных тканей, в то время уже производившихся в Британии механизированным способом. Будучи колонией, Индия не могла применять тарифы и принимать другие политические меры, чтобы защитить своих производителей от британского импорта. В 1835 году лорд Бентинк, генерал-губернатор Ост-Индской компании, произнес известную фразу: «Равнины Индии белеют костями ткачей» [5].

Промышленная революция (1820–1870 годы)

Старт промышленной революции

Капитализм действительно пошел на взлет около 1820 года по всей Западной Европе, а затем и в европейских колониях в Северной Америке и Океании. Ускорение экономического роста было настолько резким, что следующие полвека после 1820 года стали называть промышленной революцией [6]. За эти пятьдесят лет доход на душу населения в Западной Европе вырос на 1 процент, что совсем мало по современным меркам (в Японии наблюдалось такое увеличение дохода во время так называемого потерянного десятилетия 1990-х годов), а по сравнению с темпом роста в 0,14 процента, наблюдавшимся между 1500-м и 1820 годом, это было настоящее турбореактивное ускорение.

Продолжительность жизни в 17 лет и 80-часовая рабочая неделя: страдания некоторых людей только усилились

Впрочем, такое ускорение роста дохода на душу населения поначалу для многих сопровождалось снижением уровня жизни. Много людей, чьи умения устарели — например, ремесленников, производивших текстиль, — потеряли

свои рабочие места, потому что их заменили машины, управлявшиеся более дешевыми неквалифицированными работниками, среди которых было много детей. Некоторые машины даже разрабатывались под рост ребенка. Люди, нанимавшиеся на фабрики или в маленькие цеха, поставляющие для них сырье, трудились очень много: 70–80 часов в неделю считались нормой, кто-то работал более 100 часов в неделю, а для отдыха обычно выделялось всего полдня в воскресенье.

Условия труда были крайне опасными. Многие английские работники хлопковой промышленности умирали от легочных заболеваний из-за пыли, образующейся в процессе производства. Городской рабочий класс жил очень стесненно, иногда в комнате ютилось по 15–20 человек. Считалось вполне нормальным, что сотни людей пользуются одним туалетом. Люди умирали как мухи. В бедных районах Манчестера продолжительность жизни составляла 17 лет [7], что на 30 процентов *ниже* аналогичного показателя на территории всей Великобритании до норманнского завоевания, случившегося в 1066 году (тогда продолжительность жизни составляла 24 года).

Подъем антикапиталистических движений

Учитывая страдания, которые приносил многим людям капитализм, не удивительно, что возникли различные формы антикапиталистического движения. Представители некоторых из них просто пытались повернуть время вспять. Например, луддиты — текстильные ремесленники Англии, потерявшие свои рабочие места из-за автоматизации производства в 1810-х годах, — разрушали машины — непосредственную причину своей безработицы и самый яркий символ капиталистического прогресса. Другие стремились построить лучший, равноправный мир и создавали добровольные объединения. Роберт Оуэн, валлийский бизнесмен, пытался организовать общество на основе коммунального труда и жизни среди единомышленников, напомилавшее израильские киббуцы*.

Наиболее важным антикапиталистическим проповедником был Карл Маркс (1818–1883), немецкий экономист и революционер, который провел большую часть жизни в изгнании в Англии — его могила находится на кладбище Хайгейт в Лондоне. Маркс окрестил Оуэна и других, подобных ему, «социалистами-утопистами» за их веру в то, что посткапиталистическое общество может основываться на идиллической общинной жизни. Назвав свой собственный подход научным социализмом, он утверждал, что новому обществу следует опираться на достижения капитализма, а не отвергать их.

* Кооперативные фермы. *Прим. пер.*

Социалистическое общество, по Марксу, должно будет положить конец частной собственности на средства производства, но при этом сохранить крупные предприятия, созданные капитализмом, чтобы иметь возможность в полной мере пользоваться их высокой производительностью. Более того, Маркс предположил, что социалистическое общество будет похоже на капиталистическую компанию в одном важном аспекте: оно станет централизованно планировать свои экономические отношения, точно так же, как и коммерческие предприятия организуют всю свою деятельность. Такой подход называется **централизованное планирование**.

Маркс и многие его последователи — в том числе лидер русской революции Владимир Ленин — считали, что социалистическое общество можно создать только через революцию, возглавляемую рабочим классом, потому что капиталисты вряд ли добровольно отдадут то, что имеют. Тем не менее некоторые из последователей Маркса, известные как ревизионисты, или социал-демократы, например Эдуард Бернштейн и Карл Каутский, полагали, что существующие проблемы можно решить путем реформы капитализма, а не его отмены. Они выступали за такие меры, как регулирование рабочего времени и условий работы, а также за развитие социального государства.

Оглядываясь назад, легко заметить, что реформисты лучше всего понимали историческую тенденцию, потому что система, которую они пропагандировали, сегодня действует во всех развитых капиталистических странах. В то время, однако, отнюдь не было очевидным, что рабочие при капитализме могут стать более обеспеченными, — не в последнюю очередь потому, что большинство капиталистов ожесточенно сопротивлялись реформам.

Начиная примерно с 1870 года стали наблюдаться ощутимые улучшения в условиях труда рабочего класса. Заработная плата стала повышаться. По крайней мере в Великобритании средний доход взрослого человека был достаточно высоким, чтобы он мог позволить себе несколько больше необходимого для выживания, и некоторые рабочие теперь трудились менее 60 часов в неделю. Средняя продолжительность жизни выросла с 36 лет в 1800-х до 41 года в 1860-х [8]. В конце этого периода даже наблюдались зачатки социального государства — так, канцлер объединенной Германии Отто фон Бисмарк в 1871 году ввел схему страхования от несчастных случаев.

Миф о свободном рынке и свободной торговле: как на самом деле развивался капитализм

Развитие капитализма в странах Западной Европы и их колониях в XIX веке часто связывают с распространением **свободной торговли и свободного**

рынка. Принято считать, что правительства этих государств не облагали налогами и никак не ограничивали международную торговлю (называемую свободной торговлей) и вообще не вмешивались в функционирование рынка (свободного рынка). Подобное положение вещей привело к тому, что этим странам удалось развить капитализм. Принято также считать, что Великобритания и США лидировали среди других государств, потому что первыми приняли свободный рынок и свободную торговлю.

Это утверждение слишком далеко от истины. Правительство играло ведущую роль на начальном этапе развития капитализма как в Великобритании, так и в США и других странах Западной Европы [9].

Великобритания как пионер протекционизма

Начиная с Генриха VII (1485–1509) монархи династии Тюдор посредством государственного вмешательства способствовали развитию в стране шерстяной текстильной промышленности, в те времена считавшейся высокотехнологичной; здесь доминировали Нижние земли*, особенно Фландрия. **Таможенные пошлины** (налоги на импорт) защищали британских производителей от превосходящих их конкурентов из Нижних земель. Английское правительство даже расходовало средства на перекупку квалифицированных ремесленников, в основном из Фландрии, чтобы получить доступ к передовым технологиям. Британцы и американцы с фамилиями типа Фландерс и Флеминг — потомки тех ремесленников. Кстати, без этой политики не было бы агента 007 (персонажа, созданного писателем Яном Флемингом) и пенициллина (его создатель — Александр Флеминг); и, так или иначе, думаю, Симпсоны** не были бы такими смешными, если бы Неда Фландерса звали Нед Ланкашир. Эта политика продолжалась и после Тюдоров, и к XVIII веку на шерстяные текстильные изделия приходилось около половины доходов от экспорта Великобритании. Без них страна была бы не в состоянии импортировать продукты питания и сырье, нужные ей для промышленной революции.

Вмешательство со стороны правительства Великобритании было усилено в 1721 году, когда Роберт Уолпол [10], первый премьер-министр этой страны, начал амбициозную и широкомасштабную программу развития производства. Она обеспечивала таможенную защиту*** и субсидии (особенно для поощрения экспорта) для «стратегически важных» отраслей

* Термином «Нижние земли», а также «Исторические Нидерланды» обозначается совокупность исторических областей в равнинном течении и дельтах европейских рек Рейн, Шельда и Маас: Фландрии, Голландии, Брабанта, Эно и др. *Прим. пер.*

** Персонажи популярного американского мультипликационного сериала «Симпсоны». *Прим. ред.*

*** Защита от конкуренции с помощью тарифов на импорт. *Прим. пер.*

промышленности. Отчасти благодаря программе Уолпола во второй половине XVIII века Великобритания начала продвигаться вперед. К 1770 году она настолько явно опережала другие страны, что Адам Смит не видел необходимости в протекционизме и других формах государственного вмешательства для помощи британским производителям. Тем не менее прошло почти столетие со времени выхода книги Смита, прежде чем Великобритания полностью перешла на свободную торговлю (это случилось в 1860 году), когда ее промышленное превосходство стало бесспорным. В то время на нее приходилось 20 процентов общемирового объема обрабатывающей промышленности (по состоянию на 1860 год) и 46 процентов торговли промышленными товарами (по состоянию на 1870 год), несмотря на то что население страны составляло всего 2,5 процента населения всего земного шара; для сравнения, сегодня соответствующие показатели для Китая составляют 15 и 14 процентов, хотя в этой стране проживает 19 процентов населения Земли.

Соединенные Штаты — чемпион по протекционизму

В США ситуация развивалась еще более интересно. До провозглашения независимости британских колоний в Северной Америке развитие промышленности там намеренно подавлялось. Есть данные, что, услышав о первых попытках американских колонистов заняться производством, Уильям Питт-старший, британский премьер-министр с 1766-го по 1768 год, сказал, что «Они не должны получить разрешение даже на производство гвоздей для подков».

После обретения независимости многие американцы стали утверждать, что их страна должна развивать промышленность, если она хочет стать наравне с Великобританией и Францией. Возглавил это движение не кто иной, как первый в истории министр финансов США Александр Гамильтон (именно его портрет вы видите на десятидолларовой банкноте). В 1791 году в обращенном к конгрессу «Докладе о мануфактурах» Гамильтон заявил, что правительство такой экономически отсталой страны, как США, обязано защищать и возвращать свою промышленность с первых дней, чтобы противостоять превосходящим иностранным конкурентам, пока собственное производство не вырастет; это называется **принципом поддержки новых отраслей промышленности**. Гамильтон предложил использовать таможенные пошлины и другие меры, чтобы помочь молодым отраслям промышленности, а также субсидии и государственные инвестиции в инфраструктуру (особенно в строительство каналов), патентный закон для поощрения новых изобретений и меры по развитию банковской системы.

Вначале помещикам — рабовладельцам с Юга, которые в то время доминировали в американской политике, удалось сорвать план Гамильтона; они не понимали, почему они должны покупать скверную продукцию, выпускаемую «янки», если могут ввозить более качественные и дешевые товары из Европы. Однако после англо-американской войны (1812–1816) — это был первый и пока единственный случай вторжения на территорию США — многие американцы пересмотрели свой взгляд на план Гамильтона и признали, что сильная страна должна иметь сильный промышленный сектор, а этого не произойдет, если не ввести таможенные тарифы и другие виды государственного регулирования. Жаль только, что Гамильтон уже не мог увидеть осуществления своих идей. Он был застрелен в дуэли в 1804 году неким Аароном Берром — тогдашним вице-президентом страны (да, это были дикие дни: действующий вице-президент убил экс-министра финансов и никого при этом не посадили в тюрьму).

После смены направления в 1816 году торговая политика США становилась все более протекционистской. К 1830-м страна могла похвастаться самыми высокими таможенными пошлинами на промышленные товары в мире — этот статус она (почти без перерывов) удерживала в течение следующих ста лет, до начала Второй мировой войны. На протяжении столетия в таких государствах, как Германия, Франция и Япония, которые сегодня обычно связывают с политикой протекционизма, пошлины были значительно меньше.

В первой половине того века наряду с рабством и федерализмом протекционизм оставался постоянным яблоком раздора между промышленным Севером и аграрным Югом. Вопрос был окончательно решен после Гражданской войны (1861–1865), которую выиграли северяне. Их победа оказалась не случайной. Север взял верх именно потому, что уже полвека развивал обрабатывающую промышленность за стеной протекционизма. Персонаж классического романа Маргарет Митчелл «Унесенные ветром» Ретт Батлер говорит своим соотечественникам с Юга, что янки выиграют войну, потому что у них есть фабрики, литейные предприятия, верфи, железные и угольные шахты — все то, чего нет у южан.

Свободная торговля распространяется в основном за счет далеких от свободы средств

Хотя свободная торговля не была причиной возникновения капитализма, она действительно распространялась в течение всего XIX века. Частично

она проявилась в самом сердце капиталистического мира 1860-х годов, когда Великобритания приняла данный принцип и подписала двусторонние **соглашения о свободной торговле (ССТ)**, в которых обе стороны отменяли ограничения на импорт и таможенные пошлины на экспорт друг для друга, с рядом государств Западной Европы. Однако сильнее всего она распространилась на периферии капитализма — в странах Латинской Америки и Азии, причем в результате того, что обычно никто не связывает со словом «свободный», — применения силы или во всяком случае угрозы ее использования.

Колонизация была наиболее очевидным путем для распространения «несвободной свободной торговли», но даже тем многим странам, которым посчастливилось не стать колониями, тоже пришлось принять ее. Методами «дипломатии канонерок»^{*} их вынудили подписать **неравноправные договоры**, которые лишили их, помимо всего прочего, **тарифной автономии** (права устанавливать собственные тарифы) [11]. Им было разрешено использовать только низкую единую тарифную ставку (3–5 процентов) — достаточную для повышения некоторых государственных доходов, но слишком малую для защиты неокрепших отраслей промышленности. Самым позорным из подобных фактов считается Нанкинский договор, который Китаю пришлось подписать в 1842 году после поражения в Первой опиумной войне. Но неравноправные договоры также начали подписываться со странами Латинской Америки, пока те не обрели независимость в 1810–1820-х годах. Между 1820-м и 1850 годом ряд других государств тоже были вынуждены подписать подобные договоры: Османская империя (предшественница Турции), Персия (сегодняшний Иран), Сиам (сегодняшний Таиланд) и даже Япония. Срок латиноамериканских неравноправных договоров истек в 1870–1880-х годах, в то время как договоры с азиатскими странами действовали и в XX веке.

Невозможность защищать и отстаивать молодые отрасли своей промышленности, будь то в результате прямого колониального господства или неравноправных договоров, значительно способствовала экономическому регрессу стран Азии и Латинской Америки в тот период: там наблюдался *отрицательный* рост дохода на душу населения (со скоростью –0,1 и –0,04 процента в год соответственно).

^{*} Дипломатия канонерок — военно-политический курс, при осуществлении которого используется демонстрация силы с применением военно-морского флота. Канонерки (канонерские лодки) — небольшие корабли с артиллерийским вооружением. *Прим. пер.*

Пик развития (1870–1913 годы)

Капитализм переключается на более высокую передачу: начало массового производства

Развитие капитализма стало ускоряться около 1870 года. Между 1860-м и 1910 годом появились кластеры новых технологических инноваций, в результате чего начался подъем так называемой тяжелой и химической промышленности: производства электротехнического оборудования, двигателей внутреннего сгорания, синтетических красителей, искусственных удобрений и других продуктов. В отличие от технологий промышленной революции, придуманных практичными мужчинами с хорошей интуицией, новые технологии разрабатывались в рамках систематического применения научных и инженерных принципов. Таким образом, любое изобретение очень быстро могло быть воспроизведено и улучшено.

Кроме того, организация производственного процесса во многих отраслях промышленности пережила революцию благодаря изобретению **системы массового производства**. Благодаря внедрению *движущейся сборочной линии* (ленточного конвейера) и взаимозаменяемых деталей резко снизились затраты. В наше время это основная (почти повсеместно применяемая) система, несмотря на частые заявления о ее кончине, звучащие начиная с 1908 года.

Новые экономические институты возникли для управления растущими масштабами производства, рисками и нестабильностью

В период своего пика капитализм приобрел основную институциональную структуру, которая существует и сегодня; в нее входят общества с ограниченной ответственностью, законодательство о банкротстве, центральный банк, система социального обеспечения, трудовое законодательство и многое другое. Эти институциональные сдвиги произошли в основном из-за изменений в базовых технологиях и политике.

В связи с растущей потребностью в масштабных инвестициях, принцип ограниченной ответственности, который прежде применялся только в привилегированных компаниях, получил широкое распространение. Следовательно, теперь его могла использовать любая компания, выполняющая определенные минимальные условия. Получив доступ к беспрецедентным масштабам инвестиций, компании с ограниченной ответственностью стали самым мощным средством развития капитализма. Карл Маркс, который распознал их

огромный потенциал раньше любого ярого сторонника капитализма, назвал их «капиталистическим производством в своем высшем развитии».

Перед британской реформой 1849 года сутью закона о банкротстве было наказание неплатежеспособного бизнесмена в худшем случае долговой тюрьмой. Новые законы, введенные во второй половине XIX века, давали потерпевшим неудачу предпринимателям второй шанс, позволяя не платить проценты кредиторам во время реорганизации своего бизнеса (согласно главе 11 Федерального закона о банкротстве США, введенного в 1898 году) и заставляя последних списать часть долгов. Теперь вести бизнес стало не так рискованно.

С увеличением размера компаний стали укрупняться и банки. В то время существовала опасность, что банкротство одного банка может дестабилизировать всю финансовую систему, поэтому для борьбы с этой проблемой были созданы центральные банки, выступающие в качестве кредитора последней инстанции, — и первым в 1844 году стал Банк Англии.

Из-за широкого распространения социалистической агитации и усиления давления на правительство со стороны реформистов относительно положения рабочего класса начиная с 1870-х годов был внедрен ряд законов о социальном обеспечении и труде: появилось страхование от несчастных случаев, медицинское страхование, пенсии по старости и страхование на случай безработицы. Во многих странах запретили труд маленьких детей (как правило, в возрасте до 10–12 лет) и ограничили количество рабочих часов для детей постарше (изначально всего до 12 часов). Новые законы также регулировали условия и время работы для женщин. К сожалению, это было сделано не из рыцарских побуждений, а из-за высокомерного отношения к слабому полу. Считалось, что, в отличие от мужчин, женщинам недостает умственных способностей, поэтому они могут подписать невыгодный для них трудовой договор, — иными словами, женщин требовалось защитить от них самих. Эти законы о социальном обеспечении и труде сгладили грубейшие грани капитализма и сделали жизнь множества бедняков лучше — пусть поначалу совсем немного.

Институциональные изменения способствовали экономическому росту. Общества с ограниченной ответственностью и лояльные к должникам законы о банкротстве снизили риск, связанный с предпринимательской деятельностью, поощрив тем самым создание материальных благ. Деятельность центрального банка, с одной стороны, и законы о социальном обеспечении и труде — с другой, тоже способствовали росту за счет повышения, соответственно, экономической и политической стабильности, что позволило увеличить инвестиции, а следовательно, и ускорить дальнейший подъем экономики. Темп роста доходов на душу населения в Западной Европе вырос с 1 процента в год в период пика 1820–1870 годов до 1,3 процента в течение 1870–1913 годов.

Оказывается, «либеральный» золотой век не был таким уж либеральным

Пик развития капитализма часто называют младенчеством **глобализации**: тогда впервые вся мировая экономика оказалась интегрирована в единую систему производства и обмена. Многие комментаторы списывают это на счет **либеральной** экономической политики, принятой в тот период, когда существовало совсем немного политических ограничений на межгосударственное перемещение товаров, капитала и людей. Такой либерализм на международной арене согласовывался с подходом **невмешательства** во внутреннюю экономическую политику (ниже во врезке приведены объяснения этих понятий). Принято считать, что предоставление максимальной свободы для бизнеса, стремление к **сбалансированному бюджету** (при котором государственные траты не превышают налоговых сборов) и принятие золотого стандарта стали ключевыми факторами. На самом деле все было намного сложнее.

Либеральный — самое непонятное определение в мире

Не так много терминов породили больше недоразумений, чем слово «либеральный». И хотя оно не использовалось до XIX века, идеи, лежащие в основе либерализма, встречались еще в XVII столетии, в работах таких мыслителей, как Томас Гоббс и Джон Локк. Классическое значение термина описывает такое положение вещей, при котором наивысший приоритет имеет свобода личности. С экономической точки зрения, это означает защиту права человека на использование своей собственности по личному усмотрению, особенно в том, что касается заработка денег. Лучшее правительство, по мнению приверженцев либерализма, — то, которое обеспечивает самые минимальные условия для осуществления таких прав: закон и порядок. Такое правительство (государство) называется **минимальным государством**. Распространенным лозунгом среди либералов того времени было «невмешательство» («Пусть все идет своим чередом»), так что либерализм также называют доктриной невмешательства.

Сегодня либерализм, как правило, приравнивается к пропаганде демократии, учитывая его акцент на политических правах человека, в том числе на свободе слова. Тем не менее до середины XX века большинство либералов **не были** демократами. Либералы раннего периода уже отказались от консервативной точки зрения, будто традиции и социальная иерархия должны иметь приоритет перед правами человека. Но они также были уверены, что не каждый достоин таких прав. По мнению либералов, женщины не обладают

достаточными умственными способностями, поэтому они не должны голосовать. Либералы также настаивали на том, что и бедняками нельзя давать право голоса, потому что они станут выбирать политиков, призывающих конфисковать частную собственность. Адам Смит открыто признавал, что правительство — «на самом деле институт, призванный защищать богатых от бедных или тех, кто имеет какую-то собственность, от тех, кто ее не имеет» [12].

Еще более запутанным данное понятие делает то, что в США термин «либеральный» употребляется для описания позиции левоцентристской партии. Американских «либералов», таких как Тед Кеннеди или Пол Кругман, в Европе называли бы социал-демократами. В Европе же этот термин используется для описания, например, сторонников Свободной демократической партии в Германии, которых в США причислили бы к **либертарианцам**.

Еще есть **неолиберализм** — доминирующая с 1980 года экономическая концепция (см. ниже). Он очень близок к классическому либерализму, но все же не его точная копия. С экономической точки зрения, неолиберализм выступает за минимальное государство, но с некоторыми изменениями: самое главное отличие заключается в том, что он признает центральный банк и его монополию на эмиссию банкнот, в то время как классические либералы считали, что в производстве денег тоже должна быть конкуренция. С политической точки зрения, неолибералы не выступают открыто против демократии, как делали классические либералы. Но многие из них готовы пожертвовать демократией во имя частной собственности и свободного рынка.

Неолиберализм, особенно в развивающихся странах, известен как подход **Вашингтонского консенсуса**, потому что его последовательно отстаивали три наиболее мощные экономические организации в мире, все расположенные в Вашингтоне, а именно Министерство финансов США, Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк.

В действительности в период с 1870-го по 1913 год на международной арене отнюдь *не наблюдалось* всеобщего либерализма. В сердце капитализма, Западной Европе и США, торговый протекционизм фактически вырос, а не уменьшился.

В результате гражданской войны с 1865 года США стали еще более протекционистским государством, чем раньше. Большинство западноевропейских стран, подписавших соглашения о свободной торговле в 1860–1870-х годах, не возобновили их и существенно повысили таможенные пошлины после окончания срока их действия (обычно последний составлял 20 лет).

Отчасти это было связано с желанием защитить сельское хозяйство, которое боролось с новым дешевым импортом из стран Нового Света (особенно из США и Аргентины) и Восточной Европы (России и Украины), но главным образом это делалось для защиты и поощрения развития новых отраслей промышленности — тяжелой и химической. Германия и Швеция были лучшими примерами такого «нового протекционизма», который у немцев получил название «брак железа и ржи».

Когда в 1870–1880-х истек срок действия неравноправных договоров, подписанных государствами Латинской Америки до обретения независимости, последние ввели достаточно высокие протекционистские пошлины (30–40 процентов). Тем не менее в других странах «периферии» насильно введенная свободная торговля, о которой мы говорили ранее, распространилась намного дальше. Европейские державы боролись за части африканского континента, да и многие азиатские страны превратились в колонии (Малайзия, Сингапур и Мьянма стали колониями Великобритании, Камбоджа, Вьетнам и Лаос — Франции). При поддержке своей промышленной мощи Британская империя разрослась до невероятных размеров, что привело к возникновению знаменитой поговорки, в которой говорится, что над этой страной никогда не заходит солнце. Такие государства, как Германия, Бельгия, США и Япония, которые прежде не так сильно были вовлечены в колонизацию, тоже присоединились к ней [13]. Не зря этот период известен как эпоха империализма.

На внутренней арене в основных капиталистических странах также были заметны значительные улучшения, а не ухудшения ситуации при государственном вмешательстве. Это проявлялось в строгом соблюдении доктрин свободного рынка в отношении налогового-бюджетной политики (доктрины сбалансированного бюджета) и денежно-кредитной политики (золотого стандарта). Тем не менее этот период характеризовался резким усилением роли правительства: появилось трудовое законодательство, системы социального обеспечения, государственные инвестиции в инфраструктуру (главным образом в железные дороги и каналы) и образование (особенно в США и Германии).

Либеральный золотой век 1870–1913 годов, выходит, был не настолько либеральным, как мы думаем. С точки зрения внутренней и международной политики, в основных капиталистических странах ситуация становилась менее либеральной. Либерализация в основном происходила в более слабых странах, причем по принуждению, а не по свободному выбору — через колониализм и неравноправные договоры. В единственном периферийном регионе, где отмечался быстрый рост в течение этого периода, а именно в Латинской Америке, наблюдалось широкомасштабное увеличение протекционизма по истечении срока действия неравноправных договоров [14].

Смута (1914–1945 годы)

Подножка капитализму: Первая мировая война и конец либерального золотого века

Начало Первой мировой войны в 1914 году ознаменовало конец целой эпохи капитализма. До тех пор, несмотря на постоянные угрозы восстания бедных слоев населения (революции 1848 года в Европе, Парижская Коммуна 1871 года и другие подобные события) и экономические проблемы (долгая депрессия 1873–1896 годов), единственным путем для распространения капитализма, казалось, было расширение границ.

Однако Первая мировая война (1914–1918) заставила пересмотреть эти взгляды и полностью дискредитировала популярное тогда мнение, что развитие и укрепление торговой сети, которую строил капитализм по всему миру, сделает войны между связанными друг с другом государствами маловероятными, если вообще возможными.

С одной стороны, в наступлении Первой мировой войны не было ничего удивительного, учитывая, что глобализацию эпохи пика развития капитализма в значительной степени обуславливал империализм, а не рыночные силы. Это означало, что международное соперничество между ведущими капиталистическими странами имело большие шансы перерасти в военные конфликты. Некоторые теоретики пошли еще дальше: они утверждали, что капитализм достиг той стадии, когда он уже не может быть устойчивым без постоянной внешней экспансии, которая рано или поздно подойдет к концу, ознаменовав финал капитализма.

У капитализма появляется конкурент: революция в России и подъем социализма

Это мнение лучше всего изложено в очерке «Империализм как высшая стадия капитализма»* лидера русской революции 1917 года Владимира Ленина. Это событие стало еще большим шоком для защитников капитализма, чем Первая мировая война, поскольку оно привело к возникновению экономической системы, подрывающей все краеугольные камни капитализма.

В течение десяти лет после революции в России частная собственность на средства производства (оборудование, здания заводов, земля) была упразднена. Большой успех принесла коллективизация сельского

* Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. М. : Политиздат, 1971. Т. 27. С. 387.

хозяйства в 1928 году, когда земли зажиточных крестьян — кулаков — были конфискованы и превращены в государственные хозяйства (*совхозы*), а деревенской бедноте пришлось присоединиться к сельскохозяйственным кооперативам (*колхозам*), которые ничем, кроме названия, от совхозов не отличались. Рынки в конечном счете отменили, и к 1928 году, после старта первого пятилетнего плана, они были заменены полномасштабным централизованным планированием. К 1928 году Советский Союз имел определенно не капиталистическую экономическую систему. Она работала без частной собственности в сфере производства, без погони за прибылью и без рынков.

В отношении другого краеугольного камня капитализма, наемного труда, картина виделась несколько более сложной. Конечно, в теории советские трудящиеся не были наемными работниками, потому что им принадлежали все средства производства — через государственную собственность или кооперативы. Однако на практике они были неотличимы от наемных работников в капиталистической экономике, поскольку практически не имели контроля над тем, каким образом работает их предприятие и экономика в более широком смысле, и на их ежедневный труд все еще распространялись те же самые иерархические отношения.

Советский социализм представлял собой масштабный экономический (и социальный) эксперимент. До него никогда не существовало централизованно планируемой экономической системы. Карл Маркс изложил детали слишком неопределенно, и Советский Союз должен был самостоятельно придумать систему, раз собирался идти непроторенным путем. Даже многие марксисты, особенно Карл Каутский, скептически относились к перспективам этой системы; по словам же самого Маркса, социализм должен был родиться из экономики наиболее развитых капиталистических стран. Такие экономические системы, по его утверждению, были всего в шаге от полностью плановой экономики, потому что их хозяйственная деятельность в высшей степени планировалась крупными компаниями и картелями этих компаний. Экономика Советского Союза — даже наиболее развитая европейская часть — была крайне отсталой, с едва развитым капитализмом; стало быть, у социализма не было оснований появиться.

К всеобщему удивлению, поначалу советская индустриализация имела большой успех, что наиболее наглядно доказала способность СССР отразить фашистское наступление на Восточном фронте во время Второй мировой войны. По оценкам, в период между 1928-м и 1938-м годом доход на душу населения в Советском Союзе возрастал на 5 процентов в год — невероятно высокий темп для мира, где доход, как правило, увеличивался на 1–2 процента в год [15].

Такой рост обошелся ценой миллионов смертей — от политических репрессий и голода 1932 года*. Тем не менее в то время масштабы голода были неизвестны, и многих впечатлили результаты советской экономической деятельности, особенно учитывая, что после Великой депрессии 1929 года капитализм стоял на коленях.

Спад капитализма: Великая депрессия 1929 года

Великая депрессия стала еще более травмирующим событием для верующих в капитализм, чем подъем социализма. Особенно заметно это было в США, где она началась с печально известного краха Уолл-стрит в 1929 году и где оказалось больше всего пострадавших от нее. Между 1929-м и 1932 годом объем промышленного производства в США уменьшился на 30 процентов, а уровень безработицы увеличился в восемь раз: с 3 до 24 процентов [16]. Только к 1937 году США удалось восстановить производство до уровня 1929 года. Германия и Франция тоже сильно пострадали: в этих странах объем промышленного производства упал на 16 и 15 процентов соответственно.

Неолиберальные экономисты распространяют авторитетное мнение, якобы большой, но совершенно управляемый финансовый кризис превратился в Великую депрессию из-за разлада в мировой торговле, вызванного «торговой войной» в связи с принятием США протекционистских ставок таможенных пошлин в соответствии с законом Смута–Хоули**. Эта история не выдерживает никакой критики. Повышение таможенных тарифов по закону Смута–Хоули нельзя назвать резким: он поднял среднюю ставку таможенной пошлины на промышленную продукцию США с 37 до 48 процентов. Не был он и причиной массовой таможенной войны. За исключением нескольких экономически слабых государств, таких как Италия и Испания, в других странах не наблюдалось сильного роста торгового протекционизма вследствие применения закона Смута–Хоули. И самое главное — исследования показывают, что основной причиной обвала в международной торговле после 1929 года стало не повышение таможенных пошлин, а нисходящая спираль международного спроса, вызванная внедрением правительствами основных капиталистических стран концепции сбалансированного бюджета [17].

* Вкратце, голод в 1932 году случился потому, что после коллективизации сельского хозяйства из сельской местности вывезли слишком много продовольствия. Быстрорастущее городское население нужно было кормить. Кроме того, зерно шло на экспорт, а за вырученную иностранную валюту приобреталась передовая техника, необходимая Советскому Союзу для индустриализации.

** Закон Смута–Хоули — закон о таможенном тарифе, который поднимал ставки пошлин на более чем 20 тысяч импортируемых продуктов. По одной из версий, результатом его стала ответная реакция других государств, поднявших пошлины на американские товары, что привело к резкому сокращению торгового оборота между США и европейскими странами и окончательно столкнуло экономику в Великую депрессию. *Прим. пер.*

После крупного финансового кризиса, такого как 1929-го или 2008 года, расходы частного сектора снижаются. Долги не выплачиваются, что заставляет банки уменьшать объемы кредитования. Не имея возможности брать деньги в долг, компании и частные лица сокращают свои расходы, а это, в свою очередь, снижает спрос на продукты других компаний и частных лиц (компании продают продукты покупателям и оборудование — другим компаниям, работники продают компаниям свой труд). Уровень спроса в экономике идет по спирали вниз.

В этих условиях правительство остается единственным субъектом экономической деятельности, который способен поддерживать уровень спроса, тратя больше, чем зарабатывает, то есть с помощью дефицита бюджета. Однако в период Великой депрессии сильная вера в доктрину сбалансированного бюджета не позволила выбрать такой курс действий. Поскольку налоговые поступления уменьшались из-за снижения уровня экономической активности, единственным способом сбалансировать бюджет было сокращение расходов; таким образом, не оставалось ничего, что могло бы остановить нисходящую спираль спроса [18]. И хуже всего, что золотой стандарт не позволял центральным банкам увеличить выпуск денег, поскольку в этом случае возникала опасность снижения стоимости валюты. В условиях ограниченной денежной массы кредиты стали крайне редким явлением, что сковало деятельность частного сектора и тем самым снизило спрос еще сильнее.

Реформы начинаются: США и Швеция подают пример

Великая депрессия произвела неизгладимое впечатление на сторонников капитализма. За нею последовал повсеместный отказ от доктрины невмешательства и серьезные попытки реформировать экономическую систему.

Особенно масштабными и далеко идущими были реформы в Соединенных Штатах, на которые Депрессия оказала самое сильное воздействие и где она длилась дольше всего. Так называемая программа «Первый новый курс» (1933–1934), принятая при президенте ФранкLINE Рузвельте, разделила коммерческие и инвестиционные подразделения банков (по закону Гласса–Стиголла 1933 года), установила систему страхования для защиты мелких вкладчиков от банкротства банков, ужесточила регулирование фондового рынка (согласно Федеральному закону о ценных бумагах), расширила и укрепила систему сельскохозяйственного кредитования, установила гарантированные минимальные цены на сельскохозяйственную продукцию, способствовала развитию инфраструктуры (например, была построена плотина Гувера, которую можно увидеть в фильме «Супермен» 1978 года с Кристофером Ривом в главной роли) и многое другое. «Второму новому курсу» (1935–1938) удалось претворить в жизнь еще больше реформ,

включая принятие Закона о социальном обеспечении (1935 года), который ввел выплаты пенсий по старости и страхование на случай безработицы, а также закона Вагнера (1935 года), усилившего профсоюзы.

Еще одна страна, где были проведены значительные реформы, — это Швеция. Воспользовавшись недовольством общества либеральной экономической политикой, которая оставила 5 процентов населения без работы, в 1932 году к власти пришла Социал-демократическая партия. Налоги на прибыль здесь были введены удивительно поздно для страны, которая сегодня считается бастионом этого налога (для сравнения, в Великобритании подоходный налог ввели в 1842 году, и даже активно выступающие против введения налогов США стали взимать его в 1913 году). Полученные таким образом доходы пошли на построение социального государства (в 1934 году в Швеции ввели страхование по безработице, а пенсия по старости повысилась) и для помощи мелким фермерам (были расширены фермерские кредиты и установлены гарантированные минимальные цены на сельскохозяйственную продукцию). В 1938 году централизованные профсоюзы и объединения рабочих подписали Сальтшебаденское соглашение, устанавливающее мирное разрешение промышленных конфликтов.

Другие страны зашли в изменении капитализма не столь далеко, сколь США и Швеция, но их реформы предвосхитили образ будущего, наступившего после Второй мировой войны.

Капитализм слабеет: его рост замедляется, и социализм превосходит капитализм

Смута периода 1914–1945 годов достигла своего пика с началом Второй мировой войны, в которой погибло огромное количество людей, как солдат, так и мирных жителей (до 60 миллионов). Война привела к первому снижению экономического роста с начала XIX века [19].

Золотой век капитализма (1945–1973 годы)

Капитализм хорошо работает на всех фронтах: рост доходов, занятости и стабильности

Промежуток между 1945 годом, после окончания Второй мировой войны, и 1973 годом, когда случился первый нефтяной шок, часто называют золотым веком капитализма. Этот период действительно заслуживает такого названия, поскольку тогда был достигнут самый высокий темп роста в истории. Между 1950-м и 1973 годом доход на душу населения в Западной

Европе рос с поразительной скоростью, достигавшей 4,1 процента в год. В США это происходило медленнее, но и здесь темп роста был беспрецедентным — 2,5 процента в год. Рост дохода в Западной Германии составил 5 процентов — данное явление получило название «чудо на Рейне», в то время как в Японии рост оказался еще быстрее и составил 8,1 процента; так началась цепочка «экономических чудес» в Восточной Азии, произошедших в следующие полвека.

Высокий рост дохода на душу населения не единственное экономическое достижение золотого века. В развитых капиталистических странах Западной Европы, а также в Японии и США была практически ликвидирована безработица — бич рабочего класса (см. главу 10). Эти страны продемонстрировали удивительную стабильность по ряду показателей: по объему производства продукции (а следовательно, и занятости населения), по ценам и финансам. Производительность колебалась значительно меньше, чем в предыдущие периоды, не в последнюю очередь благодаря кейнсианской фискальной политике, позволявшей увеличивать государственные расходы в период спадов экономики и снижать их во время бумов [20]. Уровень **инфляции**, то есть темп роста среднего уровня цен, оставался относительно низким [21], а степень финансовой стабильности — очень высокой. В период расцвета капитализма практически ни одна страна не столкнулась с банковским кризисом. Для сравнения, начиная с 1975 года ежегодно от 5 до 35 процентов государств переживали банковский кризис, за исключением нескольких лет в середине 2000-х [22].

Таким образом, по всем показателям золотой век был примечательным периодом. Когда британский премьер-министр Гарольд Макмиллан сказал: «Так хорошо вы еще никогда не жили», — он не преувеличивал. Споры о том, что именно стояло за этими превосходными экономическими показателями, которые до сих пор не удалось превзойти, по-прежнему не прекращаются.

Факторы, обусловившие золотой век капитализма

Некоторые отмечают, что после Второй мировой войны необычайно много новых технологий ждали своего часа и в нужный момент дали толчок к росту во время золотого века. Многие технологии, разработанные во время войны для нужд фронта, были перепрофилированы на применение в гражданских целях: среди них можно назвать компьютеры, электронику, радары, реактивные двигатели, синтетический каучук, микроволновые печи (прежде эта технология применялась в радиолокационной технике) и многое другое. С окончанием войны в них было сделано много инвестиций, сначала для послевоенного восстановления экономики, а затем для

удовлетворения потребительского спроса, выросшего за время жесткой экономии в военный период.

В международной экономической системе в годы золотого века также произошли некоторые важные изменения, способствовавшие экономическому развитию.

Встреча в 1944 году союзников на курорте в Бреттон-Вудс положила начало созданию двух ключевых институтов послевоенной международной финансовой системы, которые в итоге были прозваны Бреттон-Вудскими учреждениями: Международному валютному фонду (МВФ) и Международному банку реконструкции и развития (МБРР), более известному как Всемирный банк [23].

МВФ был создан для обеспечения краткосрочного финансирования стран в случае кризиса **платежного баланса** — то есть показателя состояния расчетов страны с остальными странами мира (подробнее об этом читайте в главе 12). Такой кризис происходит, когда задолженность страны перед другими странами (например, в результате существенного превышения импорта продуктов или покупки иностранных облигаций над экспортом) достигает таких размеров, что больше никто не желает одалживать ей денег. Типичным результатом в таком случае бывает финансовая паника, а затем глубокий спад в экономике. Предоставляя в такой ситуации экстренные кредиты, МВФ позволяет государствам преодолевать кризисы с меньшими негативными последствиями.

Всемирный банк был создан для кредитования проектов: деньги им выделяются на конкретные инвестиционные проекты, например на строительство плотин. Предоставляя ссуды с более длительными сроками погашения и/или низкими процентными ставками, чем предлагают банки частного сектора, Всемирный банк дает возможность странам-клиентам делать инвестиции более активно.

Третьей опорой в послевоенной мировой экономической системе стало Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), подписанное в 1947 году. Между 1947-м и 1967 годом в рамках ГАТТ прошло шесть серий переговоров (так называемых раундов), которые привели главным образом к сокращению таможенных пошлин в торговле между развитыми странами. Применяемые в ряде стран с примерно одинаковым уровнем развития, эти сокращения привели к положительным результатам, расширяя рынки и стимулируя рост производительности труда за счет повышения конкуренции.

В Европе был проведен новый эксперимент в сфере международной интеграции с далеко идущими последствиями. Он начался с Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), учрежденного в 1951 году, в состав которого вошли шесть стран: ФРГ, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия и Люксембург, — и завершился созданием Европейского экономического

сообщества (ЕЭС) — соглашения о свободной торговле — на основании Римского договора 1957 года [24]. В 1973-м Великобритания, Ирландия и Дания присоединились к группе, которая к тому времени называлась ЕС (Европейские сообщества). Неся мир в регионы, раздираемые войнами и соперничеством, а также объединяя рынки, ЕЭС внесло большой вклад в экономическое развитие своих стран-участниц.

Наиболее авторитетное объяснение причин золотого века капитализма заключается в том, что он стал следствием реформ в экономической политике и институтах, которые привели к возникновению **смешанной экономики** — объединению лучших элементов капитализма и социализма.

После Великой депрессии пришло понимание необходимости вводить определенные ограничения для свободной конкуренции. Был сделан вывод, что правительство должно играть активную роль в решении проблем, связанных с падением нерегулируемых рынков. В то же время позитивный опыт планирования в период Второй мировой войны уменьшил скептицизм в отношении обоснованности государственного вмешательства. Успех левых партий на выборах во многих европейских странах (благодаря их ведущей роли в борьбе с фашизмом) привел к развитию и распространению концепции социального государства и расширению прав наемных работников.

Эти изменения в политике и институтах внесли свой вклад в установление золотого века по ряду направлений: в создание социального мира, поощрение инвестиций, повышение социальной мобильности и внедрение технологических инноваций. Позвольте мне немного углубиться в детали, поскольку это важный вопрос.

Капитализм по-новому: политика и институты, поддерживающие рабочих

Вскоре после Второй мировой войны многие европейские страны национализировали частные предприятия или создали новые **народные** или **государственные предприятия** (ГП) в ключевых отраслях промышленности, таких как черная металлургия, железные дороги, банки и энергетическая промышленность (угольная, ядерная и электрическая). Это было отражением веры европейских социалистических движений в государственный контроль над средствами производства как в ключевой элемент социал-демократии в соответствии с положениями, записанными в знаменитой статье IV устава Лейбористской партии Великобритании (она была изъята оттуда в 1995 году, когда Тони Блэр преобразовывал партию в «новых лейбористов»). В таких странах, как Франция, Финляндия, Норвегия и Австрия, за ГП признавалась ключевая роль в формировании высоких темпов роста во время золотого века, поскольку государственные предприятия

позволяли развивать высокотехнологичные отрасли, слишком рискованные с точки зрения компаний частного сектора.

Показатели благосостояния, впервые введенные в конце XIX века, значительно возросли после передачи государству обязательств предоставления населению ряда основных услуг (пример — Национальная служба здравоохранения Великобритании). Они финансировались за счет значительного увеличения налогов (в процентах от национального дохода). Рост показателей благосостояния привел к повышению социальной мобильности населения и тем самым усилил легитимность капиталистической системы. Наступившая социальная стабильность позволила привлечь больше инвестиций, ориентированных на долгосрочную перспективу, что привело к росту экономики.

Управляемый капитализм: правительства регулируют и формируют рынки различными способами

Усвоив уроки Великой депрессии, правительства всех развитых капиталистических стран начали преднамеренно применять **антициклические макроэкономические меры**, известные как кейнсианская политика (см. главу 4), увеличивая государственные расходы и поступления денежной массы из центрального банка во время экономических спадов и снижая их в периоды подъёмов.

Свидетельством признания потенциальной опасности нерегулируемых рынков, проявившейся в период Великой депрессии, стало усиление финансового регулирования. Немногие страны зашли так же далеко, как США, в отделении инвестиционной деятельности банков от банковского обслуживания коммерческих организаций, но все они ввели ограничения на сферу деятельности банков и финансовых инвесторов. Это была эпоха, когда банкиры считались уважаемыми, но скучными людьми, в отличие от их сегодняшних сумасбродных преемников*.

Многие правительства применяли **селективную промышленную политику**, способствовавшую продвижению целевых стратегических отраслей посредством ряда таких мер, как торговый протекционизм и субсидии. У правительства США официально не было промышленной политики, но оно оказывало большое влияние на экономическое развитие страны, обеспечивая внушительное финансирование научных исследований для

* В 2009 году Пол Кругман написал: «Тридцать с лишним лет назад, когда я был студентом магистратуры на факультете экономики, лишь наименее амбициозные из моих однокурсников хотели работать в сфере финансов. Несмотря на то что даже тогда инвестиционные банки платили своим сотрудникам больше, чем получали учителя или госслужащие, хоть и ненамного, все всё равно знали, что банковское дело, мягко говоря, скучное занятие».

передовых отраслей промышленности: компьютерной (финансируемой Пентагоном), полупроводниковой (ВМС США), самолетостроения (ВВС США), интернета (DARPA — Агентство по перспективным оборонным научно-исследовательским разработкам), фармации и медико-биологических наук (Национальные институты здоровья) [25]. Правительства таких стран, как Франция, Япония и Южная Корея, не остановились на содействии отдельным отраслям и стали непосредственно координировать политику в отношении всего промышленного сектора посредством пятилетних планов — этот прием стали называть **индикативным планированием**, чтобы отличить его от директивного советского центрального планирования.

Новый рассвет: развивающиеся страны наконец предприняли попытку экономического развития

Золотой век стал свидетелем масштабной деколонизации. Начиная с Кореи в 1945 году (которая в 1948-м была поделена на Северную и Южную) и Индии (от которой отделился Пакистан) в 1947 году, большинство колоний обрели свободу. Независимость во многих странах повлекла за собой ожесточенную борьбу с колонизаторами. Несколько позже независимость пришла в государства Центральной и Западной Африки, где в 1957 году Кения первой получила свободу. До середины 1960-х около половины стран Центральной и Западной Африки обрели независимость. Некоторым пришлось ждать намного дольше (Ангола и Мозамбик освободились от власти Португалии лишь в 1975 году, Намибия обрела независимость от Южной Африки в 1990-м), какие-то ждут до сих пор, но подавляющее большинство бывших колониальных обществ — которые сегодня называют развивающимися странами — получили свободу к окончанию эпохи золотого века капитализма.

После обретения независимости большинство постколониальных стран отказались от политики свободного рынка и свободной торговли, навязанной им метрополиями. Некоторые из них стали откровенно социалистическими (Китай, Северная Корея, Северный Вьетнам и Куба), но большинство начали проводить политику индустриализации, возглавляемую государством, оставаясь при этом в основном капиталистическими странами. Данная стратегия стала известна как **создание промышленности для замены импорта** — ее называли так потому, что импортируемые промышленные изделия заменялись своими собственными. Она осуществлялась путем защиты отечественных производителей от превосходящих их иностранных конкурентов с помощью ограничения импорта (поддержка новых отраслей промышленности) или жесткого регулирования деятельности иностранных компаний, работающих в пределах национальных границ. Правительства часто субсидировали производителей из частного сектора и создавали

государственные предприятия в отраслях, в которые частные инвесторы не желали вкладывать средства из-за высокого риска.

Поскольку период массового обретения независимости колониями пришелся на 1945–1973 годы и позже, невозможно говорить об эффективности экономики развивающихся стран во время золотого века. Принятым компромиссным периодом для оценки экономических показателей развивающихся стран служат 1960–1980-е. По данным Всемирного банка, в течение этих десятилетий доход на душу населения в развивающихся странах увеличивался на 3 процента в год, то есть они шли в ногу с более развитыми государствами, рост аналогичного показателя в которых составлял 3,2 процента в год. «Чудо» экономики Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Гонконга заключалось в росте дохода на душу населения на 7–8 процентов в год в течение вышеназванного периода, что стало самым высоким темпом роста за всю историю человечества (сюда же нужно отнести опередившую всех Японию и следующий за перечисленными странами Китай).

Следует отметить, что даже те развивающиеся регионы, которые показали медленный рост, все равно демонстрировали значительный прогресс в течение этого периода. В 1960–1980-е годы страны Центральной и Западной Африки с их ростом дохода на душу на 1,6 процента в год оставались наиболее медленно развивающимися регионами в мире; в Латинской Америке показатель роста был выше вдвое (и составлял 3,1 процента), а в Восточной Азии — более чем в три раза (5,3 процента). Тем не менее этими показателями не следует пренебрегать. Вспомните, что в ходе промышленной революции темп роста доходов на душу населения в Западной Европе составлял какой-то 1 процент.

Позиция золотой середины: лучше всего капитализм работает при соответствующем государственном регулировании

В золотой век капитализма вмешательство правительства существенно усилилось практически во всех областях во всех странах, за исключением международной торговли в самых богатых государствах. Несмотря на это, экономические показатели как в успешных, так и в развивающихся странах были намного лучше, чем раньше. Показатели того периода не удалось превзойти до сих пор — они начали ухудшаться с 1980-х годов, когда степень государственного вмешательства значительно сократилась (об этом я расскажу чуть позже). Золотой век показал, что капитализм максимально раскрывает свой потенциал, если должным образом регулируется и стимулируется соответствующими действиями правительства.

«Междувластие» (1973–1979 годы)

Золотой век стал сходить на нет с прекращением конвертируемости доллара США в золото в 1971 году. Бреттон-Вудская система отказалась от старого золотого стандарта, признав, что он делает макроэкономическое управление слишком жестким, — последствия этого наглядно проявились во время Великой депрессии. Однако система все еще была намертво привязана к золоту, потому что доллар США, имевший фиксированный обменный курс со всеми другими основными валютами, свободно конвертировался в этот драгоценный металл (по 35 долларов за унцию*). По всеобщему мнению, доллар тогда был «на вес золота», поскольку США выпускали около половины продуктов от всего мирового производства и повсюду наблюдалась острая нехватка долларов, так как все хотели купить американские вещи.

Послевоенное восстановление и дальнейшее быстрое развитие других стран привели к тому, что это предположение утратило свою актуальность. Как только люди поняли, что доллар США вовсе не равнозначен золоту, у них появилось больше причин для обмена ассигнаций на драгоценный металл, что привело к существенному снижению золотого запаса США и сделало доллар гораздо менее привлекательным. Официальные обязательства США (долларовые банкноты и казначейские векселя — государственные облигации США), которые по номинальной стоимости до 1959 года стоили вдвое меньше золотого запаса страны, к 1967 году превзошли его в полтора раза [26].

В 1971 году США отказались от обязательства конвертировать любые долларовые требования в золото, вследствие чего в течение ближайших нескольких лет другие страны отошли от практики привязывания своей национальной валюты к доллару по фиксированным ставкам. В результате в мировой экономике возникла нестабильность: стоимость валюты начала колебаться в зависимости от рыночных настроений и стала намного более чувствительной к спекуляциям (когда инвесторы делали ставку на движение валюты вверх или вниз в стоимостном выражении).

Конец золотого века ознаменовался первым нефтяным кризисом в 1973 году, когда цены на нефть за ночь выросли в четыре раза из-за ценового сговора картеля производителей нефти ОПЕК (Организации стран — экспортеров нефти). С конца 1960-х годов во многих государствах показатели инфляции медленно ползли вверх, теперь же из-за нефтяного кризиса они просто взлетели.

И главное — ближайшие несколько лет характеризовались **стагфляцией**. Этот недавно придуманный термин означает явление, нарушившее

* 1 унция = 28,35 г. *Прим. пер.*

вековую закономерность в экономике, гласившую, что цены падают при рецессии (или стагнации) и растут во время бума. Теперь экономика стагнировала (хотя рецессия была не такой долгой, как во времена Великой депрессии), а цены быстро росли — на 10, 15 или даже 25 процентов в год [27].

Второй нефтяной кризис 1979 года добил золотой век капитализма, вызвав новый виток сильной инфляции и позволив неолиберальным правительствам прийти к власти в ключевых капиталистических странах, особенно в Великобритании и США.

Экономисты свободного рынка, которые критически относились к модели смешанной экономики, часто описывают тот период как абсолютную экономическую катастрофу, вводя всех в заблуждение. Увеличение доходов в развитых странах, возможно, и замедлилось по сравнению с золотым веком, однако темп роста на душу населения, в 1973–1980 годах равный 2 процентам, все-таки был значительно выше в сопоставлении с периодом Второй мировой войны (1,2–1,4 процента) и даже немного превышал аналогичный показатель, наблюдавшийся в последующие три десятилетия неолиберализма (1,8 процента в 1980–2010-х) [28]. Уровень безработицы, в среднем составлявший 4,1 процента, был выше, чем во время золотого века, но не слишком (тогда работы не имело 3 процента трудоспособного населения) [29]. Тем не менее факт остается фактом, экономическая деятельность данного периода вызвала достаточно недовольств, которые в итоге привели к радикальным изменениям, произошедшим в последующие годы.

Взлет и падение неолиберализма (с 1980-х по наши дни)

Железная Леди: Маргарет Тэтчер и конец британского послевоенного компромисса

Переломный момент наступил с избранием в 1979 году премьер-министром Великобритании Маргарет Тэтчер. Отказавшись от «сырого» компромисса тори* с лейбористами, достигнутого в послевоенный период, Тэтчер начала радикальным образом устранять смешанную экономику, получив за свою бескомпромиссную позицию прозвище Железная Леди.

Правительство Тэтчер снизило высокую ставку подоходного налога, уменьшило государственные расходы (особенно в сфере образования,

* Представители Консервативной партии Великобритании. *Прим. ред.*

жилья и транспорта), установило законы, снижающие влияние профсоюзов, и упразднило **контроль над движением капитала** (ограничение по трансграничному обращению денег). Наиболее знаковым решением стала **приватизация** — продажи государственных предприятий частным инвесторам. Приватизации подлежали компании отрасли коммунальных услуг (газ, вода, электричество), сталеплавильные предприятия, авиакомпания, автомобильная промышленность и часть государственного жилья.

Процентные ставки правительство повысило в целях снижения инфляции путем уменьшения экономической активности и, следовательно, спроса. Высокая процентная ставка привлекала иностранный капитал, поднимая ценность фунта стерлингов, что, соответственно, делало британский экспорт неконкурентоспособным. В результате сокращения расходов населения и компаний началась глубокая рецессия, охватившая период 1979–1983 годов. Число безработных выросло до 3,3 миллиона человек — и это стараниями правительства, пришедшего к власти с критикой уровня безработицы при лейбористах Джеймса Каллахана, которые под лозунгом *Labour isn't working** (придуманным рекламным агентством Saatchi&Saatchi) довели количество безработных в Великобритании до свыше миллиона человек.

Во время экономического спада была разрушена огромная часть британской промышленности, уже страдавшей от снижения конкурентоспособности. Многие традиционные промышленные центры, например Манчестер, Ливерпуль и Шеффилд, а также районы добычи полезных ископаемых — Северная Англия и Уэльс — оказались опустошены, что было показано в таких фильмах, как «Дело — труба» (об угольщиках из Гримли, под которым подразумевался город Гриметорп в Йоркшире).

Актер: Рональд Рейган и преобразование экономики США

Рональд Рейган, в прошлом актер и бывший губернатор Калифорнии, стал президентом США в 1981 году и по своим достижениям превзошел Маргарет Тэтчер. Его правительство резко снизило максимальные ставки подоходного налога, объяснив, что подобное сокращение даст обеспеченным людям новые стимулы для инвестиций и создания богатства, поскольку они смогут получать большую часть плодов своих вложений. Рейган утверждал, что, способствуя производству большего объема материальных

* Двусмысленный слоган, который можно понимать и как «Лейборист не работает», и как «Труд не работает». *Прим. пер.*

ценностей, богатые люди будут также больше тратить, создавая новые рабочие места и обеспечивая более высокий доход для трудящихся. Этот подход получил название **теория «просачивания благ сверху вниз»**. В то же время правительство урезало субсидии бедным (особенно в отношении жилищного обеспечения), а минимальная заработная плата была заморожена, чтобы у рабочих появилось больше стимулов усерднее трудиться. Если вдуматься, в этом есть странная логика: почему, чтобы заставить усерднее работать, богатых нужно делать еще богаче, а бедных — еще беднее? Впрочем, сколь бы странным это ни казалось, эта своеобразная **экономика стимулирования предложения** стала основополагающим принципом экономической политики на ближайшие три десятилетия в США — и за их пределами.

Как и в Великобритании, процентные ставки здесь были повышены с целью уменьшить инфляцию. Между 1979-м и 1981 годом они выросли с 10 до свыше 20 процентов в год. Значительная часть обрабатывающей промышленности США, которая уже тогда теряла свои позиции по сравнению с японскими и другими иностранными конкурентами, не смогла справиться с таким ростом финансовых расходов. Традиционный промышленный центр на Среднем Западе превратился в «Ржавый Пояс»*.

Финансовое дерегулирование в США в это время заложило фундамент для современной экономической системы. Стремительный рост случаев **недружественных поглощений**, когда одна компания присоединяется к другой против воли действующего руководства, изменило всю корпоративную культуру США. Многие из тех, кто способствовал поглощениям, были рейдерами, их интересовал только **вывод активов** (а именно продажи ценностей без оглядки на то, как это повлияет на долгосрочную жизнеспособность компании). Подобный подход увековечен в образе Гордона Гекко в фильме 1987 года «Уолл-стрит». Чтобы избежать такой участи, компаниям приходилось зарабатывать прибыль быстрее, чем раньше. В противном случае нетерпеливые акционеры могли начать распродавать свои доли, снижая цены на акции и подвергая бизнес опасности враждебного поглощения. Самым простым способом получить быструю прибыль для компаний была **оптимизация деятельности** — сокращение рабочих мест и минимизация инвестиций до уровня минимально необходимых для получения немедленных результатов, даже если эти действия снижали шансы компании в долгосрочной перспективе.

* Ржавый Пояс, или Индустриальный, или Фабричный Пояс, — часть Среднего Запада и восточного побережья США, где с начала промышленной революции и до 1970-х годов было сконцентрировано сталелитейное производство и другие отрасли американской тяжелой промышленности. В этом термине отражается кризис региона, в особенности здешних сталелитейных заводов, в результате которого начиная с 1970-х годов сотни тысяч человек потеряли работу. *Прим. пер.*

Долговой кризис и конец промышленной революции стран третьего мира

Последствия политики высоких процентных ставок в США в конце 1970-х — начале 1980-х годов, иногда называемой шоком Волкера по имени тогдашнего председателя Федеральной резервной системы, долгие годы сказывались не на США, а на развивающихся странах. Большинство развивающихся стран брали много кредитов в 1970-х — начале 1980-х годов, частично для финансирования развития промышленности, частично для оплаты нефти, цена на которую возросла после нефтяных кризисов. Когда процентные ставки в США удвоились, то же произошло и с международными ставками кредитования, что привело к широкому распространению дефолта по внешним долгам в развивающихся странах, начиная с Мексики в 1982 году. Это событие известно как **Долговой кризис стран третьего мира**, получивший такое название потому, что развивающиеся страны назывались в то время третьим миром — после первого мира (развитых капиталистических стран) и второго мира (социалистического).

Сталкиваясь с экономическими кризисами, развивающиеся страны вынуждены были обратиться к Бреттон-Вудским учреждениям (МВФ и Всемирному банку). Те поставили условие: страны-заемщики обязаны были реализовать **программу структурных реформ (ПСР)**, которая требовала снижения роли государства в экономике за счет уменьшения бюджета, приватизации государственных предприятий и сокращения требований, особенно в области международной торговли.

Результаты ПСР всех разочаровали, если не сказать хуже. Несмотря на осуществление необходимых «структурных» реформ, в большинстве стран в 1980-х и 1990-х годах произошло резкое замедление экономического роста. Темпы увеличения доходов на душу населения в Латинской Америке (в том числе в странах Карибского бассейна) рухнули с 3,1 процента в 1960–1980-х до 0,3 процента в 1980–2000-х. В странах Центральной и Западной Африки доход на душу населения в 2000 году оказался на 13 процентов ниже, чем в 1980-м. В результате прекратилась промышленная революция стран третьего мира — такое название использовал кембриджский экономист Аджит Сингх, чтобы описать опыт экономического роста развивающихся стран в первые несколько десятилетий после деколонизации.

Только Чили под диктатурой Пиночета (1974–1990) удалось извлечь пользу из неолиберальной политики 1980–1990-х, но за нее было заплачено множеством человеческих жизней [30]. Все остальные истории успеха этого периода относятся к странам, в которых широко применялась политика

государственного вмешательства, а либерализация происходила постепенно. Лучшими примерами этого служат Япония — «тигр» (или «дракон», как вам больше нравится) экономики Восточной Азии, и во все возрастающей степени Китай.

Стена рушится: крах социализма

В 1989-м произошли перемены, имевшие важнейшее историческое значение. В тот год начался развал Советского Союза и падение Берлинской стены. Германия объединилась (в 1990-м), а большинство стран Восточной Европы отказались от коммунистической идеологии. К 1991 году СССР распался на части. С 1978 года Китай медленно, но верно открывался миру, а его политика становилась все более либеральной. Вьетнам (объединенный под коммунистическим правлением в 1975 году) тоже провозгласил политику «открытых дверей» (Дой Мой) в 1986 году, так что социалистический лагерь сократился до буквально нескольких крайне консервативных государств, среди которых можно назвать Северную Корею и Кубу.

Проблемы экономики социалистических стран уже были хорошо известны: трудности в планировании все более разноплановой экономики, проблемы стимулирования, вытекающие из слабых связей между производительностью труда и вознаграждением, и широко распространенное политически определенное неравенство в якобы равноправном обществе (см. главу 9). Но мало кто, включая даже самых антисоциалистических обозревателей, предполагал, что блок разрушится так быстро.

Самая важная проблема заключалась в том, что страны социалистического блока пытались построить альтернативную экономическую систему, основанную, по сути, на второсортных технологиях. Конечно, в некоторых областях, например космических технологиях и технологиях производства вооружения, на мировом уровне они были ведущими (в конце концов, именно Советский Союз первым отправил человека в космос), благодаря невероятно большому количеству вкладываемых туда ресурсов. Однако когда стало очевидно, что своим гражданам СССР и его союзники могут предложить только продукт второго сорта — хорошим символом чего служит Trabant, автомобиль с пластиковым корпусом производства Восточной Германии, который после падения Берлинской стены быстро стал музейным экспонатом, — народ восстал.

Примерно в течение всего следующего десятилетия социалистические страны Восточной Европы сделали стремительный рывок, трансформируясь в капиталистические. Многие думали, что переход *можно осуществить* быстро. Ведь это, как всем казалось, всего лишь вопрос приватизации

государственных предприятий и повторного введения рыночной системы — одного из самых «естественных» общественных институтов. Другие добавляли, что переход *должен быть* сделан быстро, чтобы не дать возможности до сих пор еще правящей элите перегруппироваться и помешать изменениям. Большинство стран стремительно провели реформы, пытаясь за ночь построить капитализм.

Эти действия привели, ни много ни мало, к катастрофе. Югославия распалась и погрязла в войнах и этнических чистках. Многие бывшие республики Советского Союза пережили глубокие кризисы. В России экономический коллапс и последовавшая за ним безработица вызвала такое количество случаев стресса, алкоголизма и других социальных проблем, что, по оценкам, за это время умерло на несколько миллионов человек больше, чем если бы страна продолжала придерживаться прежнего курса [31]. Во многих государствах старая элита просто сменила костюмы и из партийных *аппаратчиков* превратилась в бизнесменов, стремительно богатея за счет приобретения государственных активов по бросовым ценам в результате коррупции и инсайдерских сделок в ходе приватизации. Странам Центральной Европы — Польше, Венгрии, Чехии и Словакии — повезло больше, особенно после их присоединения к Европейскому союзу в 2004 году, благодаря тому, что они были более последовательными в своих реформах и имели лучшую базу знаний. Но даже опыт перехода к капитализму этих стран трудно назвать большим успехом.

Крушение социалистического блока положило начало периоду «триумфа свободного рынка». Некоторые люди, например американский (в то время) неоконсервативный мыслитель Фрэнсис Фукуяма, заявляли о «конце истории» (нет, не о конце света) на том основании, что мы наконец окончательно поняли, что капитализм представляет собой лучшую экономическую систему. А тот факт, что у капитализма есть множество не похожих друг на друга форм, каждая из которых имеет свои сильные и слабые стороны, слепо игнорировался в состоянии эйфории того времени.

Готовы ли мы к единому миру: глобализация и новый мировой экономический порядок

К середине 1990-х годов неолиберализм распространился по всему земному шару. Большинство стран старого социалистического лагеря были поглощены капиталистической мировой экономикой либо через быстрые реформы, либо, как в случае с Китаем и Вьетнамом, через постепенное, но последовательное проведение политики открытости и сокращения объема вмешательства государства в экономику. К этому времени в большинстве

развивающихся стран наблюдался прогресс в отношении открытости рынков и либерализации. Чаще всего он происходил быстро вследствие навязанных извне программ структурного развития, но в некоторых государствах, например в Индии, этот процесс развивался постепенно за счет добровольных политических изменений.

В этот период были подписаны несколько важных международных соглашений, что ознаменовало начало новой эпохи глобальной интеграции. В 1994 году Канада, США и Мексика заключили соглашение НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле) — первый крупный договор о свободной торговле с участием развитых и развивающихся стран. В 1995 году был проведен Уругвайский раунд переговоров в рамках ГАТТ, который привел к расширению последнего в ВТО (Всемирную торговую организацию). Последняя охватывает очень многие области (например, права на интеллектуальную собственность, такую как патенты и товарные знаки, а также торговлю услугами) и имеет больше полномочий, чем было у ГАТТ. Экономическая интеграция в ЕС продвинулась дальше с завершением проекта «Единого рынка» (с так называемыми четырьмя свободами перемещения: продуктов, услуг, людей и денег) в 1993 году, с присоединением к Союзу в 1995 году Швеции, Финляндии и Австрии*. В результате была создана международная система, гораздо более приспособленная к свободной (хоть и не полностью) торговле.

Примерно в это же время идея глобализации стала определяющей концепцией времени. Конечно, международная экономическая интеграция длилась с XVI века, но, согласно последней интерпретации глобализации, данный процесс перешел на совершенно новый этап. Это случилось благодаря технологическим революциям в коммуникациях (интернет) и в транспортной сфере (авиация, контейнерные перевозки), которые привели к «смерти расстояния». По словам сторонников глобализации, теперь у государств не было другого выхода, кроме как принять новую реальность и полностью открыться для международной торговли и инвестиций, одновременно проводя либерализацию своей внутренней экономики. Над теми, кто сопротивлялся этой неизбежности, насмехались, называя их «современными луддитами», мечтающими возратить давно ушедшие времена и повернуть вспять технический прогресс (см. выше). Названия книг *The Borderless World* («Мир без границ»), «Плоский мир»** и *One World, Ready or Not* («Единый мир, готовы мы к нему или нет») хорошо характеризуют суть этого нового дискурса.

* Сохраняя нейтралитет во время холодной войны, эти страны держались на расстоянии от ЕС, несмотря на то что территориально они находятся в Западной Европе.

** Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века. М. : АСТ, 2014.

Начало конца: азиатский финансовый кризис

Эйфория конца 1980-х — начала 1990-х продлилась недолго. Первым признаком того, что не все в порядке с «дивным новым миром», был финансовый кризис 1995 года в Мексике. Слишком много людей вложили инвестиции в мексиканские финансовые активы, ожидая, что, полностью приняв политику свободного рынка и подписав НАФТА, это государство продемонстрирует следующее экономическое чудо. Мексику спасли правительства США и Канады (не желавшие краха своего нового партнера по свободной торговле), а также МВФ.

В 1997 году азиатский финансовый кризис принес еще больше потрясений. Ряд доселе успешных азиатских государств, так называемых стран МИТ (Малайзия, Индонезия и Таиланд), а также Южная Корея испытали финансовые трудности. Причиной стал лопнувший **пузырь активов** (цены на активы поднялись намного выше их реальной стоимости из-за нереалистичных ожиданий).

Несмотря на то что в открытии своих экономик эти страны были более осторожны, чем другие развивающиеся регионы, в конце 1980-х — начале 1990-х годов они слишком радикально открыли свои финансовые рынки. Избавившись от ограничений, их банки начали активно брать кредиты в богатых странах по низким процентным ставкам. В свою очередь, банки развитых государств не видели большого риска в кредитовании стран с многолетними отличными экономическими показателями. Поскольку приток иностранного капитала усиливался, цены на активы пошли вверх, что позволило компаниям и населению азиатских стран занимать еще больше, используя в качестве залога свои теперь уже более ценные активы. Вскоре это привело к беде, поскольку ожидание постоянного роста стоимости активов оправдывало дальнейшие займы и кредитование (звучит знакомо, не правда ли?). Когда впоследствии выяснилось, что цены на активы неустойчивы, деньги были отозваны, из-за чего и случились финансовые кризисы.

Азиатский кризис оставил глубокий шрам на пораженных странах. В экономике, где рост в 5 процентов на душу населения считался рецессией, в 1998 году объем производства *сократился* на 16 процентов в Индонезии и на 6–7 процентов в других странах. Десятки миллионов человек остались без работы — а ведь в этих странах отсутствие работы означает нищету, учитывая неразвитость системы социального обеспечения.

Пораженным кризисом азиатским странам в обмен на финансовую помощь от МВФ и преуспевающих государств пришлось согласиться на многие изменения в политике, нацеленные на либерализацию их рынков, особенно финансовых. И хотя в итоге экономика этих стран приняла более

рыночно ориентированное направление, азиатский кризис — а также бразильский и российский, которые немедленно последовали за ним, — фактически заронили первое семя скептицизма в отношении триумфа свободного рынка в период окончания холодной войны. В то время велись серьезные дискуссии о необходимости реформирования мировой финансовой системы, многие придерживались тех же идей, которые, как мы видели, обсуждались после мирового финансового кризиса 2008 года. Даже главные сторонники глобализации, например обозреватель *Financial Times* Марин Вулф и экономист и сторонник свободной торговли Джагдиш Бхагвати, стали сомневаться в том, насколько разумно допускать на свой рынок свободные потоки иностранного капитала. Не все оказалось так уж хорошо с новой глобальной экономикой.

Ложный рассвет: от бума интернет-компаний до эпохи великого успокоения

Когда эти кризисы удалось преодолеть, разговоры о глобальной финансовой реформе прекратились. В 1999 году США пережили мощный толчок в другом направлении, явившийся в форме отмены знаменитого законодательства Нового курса и закона Гласса–Стиголла 1933 года, структурно разделявшего коммерческие и инвестиционные банки.

Еще один повод для паники случился в 2000 году, когда в США лопнул так называемый пузырь доткомов (интернет-компаний), предпосылкой чему послужил неоправданный рост стоимости акций этих компаний, не имеющих ни малейших перспектив получить хоть какую-нибудь прибыль в обозримом будущем. Паника вскоре отступила, когда вмешалась Федеральная резервная система США и резко снизила процентные ставки, а центральные банки других развитых стран последовали ее примеру.

В первые годы нового тысячелетия стало казаться, что в богатых странах, особенно в США, все идет как по маслу. Рост был надежным, если не сказать превосходным. Казалось, что цены на активы (недвижимость, акции компаний и так далее) продолжают вечно двигаться исключительно вверх. Инфляция оставалась низкой. Экономисты — в том числе Бен Бернанке, председатель Федеральной резервной системы в период с февраля 2006-го по январь 2014 года, — говорили о «великом успокоении», о том, что экономическая наука наконец-то победила **цикл «бум — спад»** (или движение экономики вверх-вниз в большом диапазоне). Алана Гринспена, председателя Федеральной резервной системы с августа 1987-го по январь 2006 года, глубоко уважали и называли Маэстро (что было увековечено в названии его биографии, написанной Бобом Вудвордом) — этот человек с мастерством

алхимика управлял постоянным экономическим бумом, не разжигая инфляции и не навлекая финансовых проблем.

В середине 2000-х годов остальной мир наконец почувствовал последствия «чудесного» роста Китая, происходившего в течение предыдущих двух десятилетий. В 1978 году, в начале экономической реформы, на китайскую экономику приходилось всего 2,5 процента мировой экономики [32]. Эта страна очень слабо влияла на остальной мир: ее доля в общемировом экспорте продуктов составляла всего лишь 0,8 процента [33]. К 2007 году соответствующие показатели возросли до 6 и 8,7 процента [34]. Относительно плохо обеспеченный природными ресурсами, с головокружительной скоростью прирастая населением, Китай начал высасывать продукты питания, полезные ископаемые и топливо из остальной части мира, а влияние его растущего веса в мировом масштабе теперь ощущалось все сильнее.

Это дало толчок развитию стран — экспортеров природных ресурсов из Африки и Латинской Америки, позволив им частично отвоевать позиции в мировой экономике, утраченные в 1980–1990-х. Китай тоже стал основным кредитором и инвестором для ряда африканских государств, предоставив им некоторые рычаги влияния для переговоров с Бреттон-Вудскими учреждениями и традиционными финансовыми донорами, такими как Соединенные Штаты и страны Европы. Что касается Латинской Америки, в этот период там наблюдался отход от неолиберальной политики, которая в некоторых странах совершенно не оправдывала возложенных на нее ожиданий. Самыми яркими примерами были Бразилия (во главе с президентом Луисом Инасиу Лула да Силвой), Боливия (с Эво Моралесом), Венесуэла (с Уго Чавесом), Аргентина (с Нестором Киршнером), Эквадор (с Рафаэлем Корреа) и Уругвай (с Табаре Васкесом).

Трещина в стене: мировой финансовый кризис 2008 года

В начале 2007 года в набат били только те, кто был обеспокоен погашением (или непогашением) ипотечных кредитов, которые стыдливо называли субстандартными (читай: с высоким риском невозврата), выданных американскими финансовыми компаниями во время последнего бума жилищного строительства. Люди с безупречными кредитными историями, не имевшие стабильного дохода, одолжили больше денег, чем сумели бы вернуть, в надежде, что цены на жилье продолжат расти. Тогда им удалось бы погасить свои кредиты, в крайнем случае после продажи дома. Кроме того, тысячи и даже сотни тысяч таких рискованных ипотечных кредитов были объединены в «структурированные» финансовые продукты, такие как MBS и CDO (сейчас вам необязательно знать, что это такое, подробнее об этом

рассказывается в главе 8), и проданы как активы с низким уровнем риска — якобы вероятность для большей части заемщиков одновременно оказаться в трудной ситуации была значительно ниже, чем для отдельных заемщиков.

Первоначально проблемные ипотечные кредиты в США были оценены в 50–100 миллиардов долларов — сумма не маленькая, но не выходящая за пределы того, что легко может принять система (по крайней мере, так многие утверждали в то время). Тем не менее летом 2008 года кризис разразился по всем правилам, с банкротством инвестиционных банков Bear Stearns, а затем Lehmann Brothers. Мир охватила паника. Даже самые уважаемые люди в финансовом секторе оказались в большой беде, потому что произвели и купили огромное количество сомнительных структурированных финансовых продуктов.

«Кейнсианская весна» и возвращение идеологии свободного рынка с удвоенной силой

Первоначально реакция ключевых стран очень отличалась от их поведения после Великой депрессии. Они применили кейнсианскую макроэкономическую политику, в том смысле, что допустили огромный дефицит бюджета, чтобы исправить ситуацию — по крайней мере, отказавшись от сокращения расходов пропорционально снижению налоговых поступлений, а в некоторых случаях даже за счет увеличения государственных расходов (Китай использовал эту политику наиболее агрессивно). Основные финансовые учреждения, например британский Royal Bank of Scotland, и промышленные предприятия, GM и Chrysler в США, выстояли за счет государственных средств. Центральные банки снизили процентные ставки до исторического минимума — например, Банк Англии довел их до самого низкого уровня с момента своего основания в 1694 году. Осознав невозможность дальнейшего снижения процентных ставок, они занялись тем, что называется **количественным смягчением денежно-кредитной политики**, то есть когда, по сути, центральный банк создает деньги из воздуха и выпускает их в экономику в основном за счет покупки государственных облигаций.

Вскоре, однако, свободный рынок развернулся с удвоенной силой. Май 2010 года стал поворотным моментом. Избрание коалиционного правительства во главе с консерваторами в Великобритании и введение еврозоной программы помощи Греции в этом же месяце ознаменовали возвращение старой доктрины сбалансированного бюджета. В Великобритании и так называемых странах PIGS* (Португалии, Италии, Ирландии, Греции

* PIGS — условное обозначение для государств — членов еврозоны с плохим экономическим положением. *Прим. пер.*

и Испании) приняли бюджет жесткой экономии, в котором были значительно сокращены расходы. Давление республиканцев на правительство Обамы в США с требованием принять в 2011 году программу значительного сокращения расходов возымело успех; возвращение к ошибочной политике бездефицитного бюджета в основных европейских странах, зафиксированное в подписанном в 2012 году Соглашении о бюджетно-налоговой стабильности (European Fiscal Compact), усугубило ситуацию. Во всех названных странах, особенно в Великобритании, правые политические партии даже использовали аргумент балансирования бюджета в качестве предложения для значительного урезания социальных расходов, то есть оправдания своего давнишнего требования.

Последствия: потерянное десятилетие?

Кризис 2008 года привел к разрушительным последствиям, и конца им еще не видно. Через четыре года после него, в конце 2012-го, доход на душу населения оставался ниже, чем в 2007-м в 22 из 34 стран, входящих в ОЭСР (Организацию экономического сотрудничества и развития)* — парижский клуб богатых государств** (с горсткой развивающихся стран-участниц). Если исключить влияние инфляции, то ВВП на душу населения в 2012 году был ниже уровня 2007 года на 26 процентов в Греции, на 12 процентов в Ирландии, на 7 процентов в Испании и на 6 процентов в Великобритании. Даже в США, которые, как говорят, после кризиса восстановились лучше, чем другие страны, доход на душу населения в 2012 году по-прежнему оставался на 1,4 процента ниже уровня 2007 года***.

В условиях жесткой экономии бюджета перспектива восстановления экономики для многих из этих стран была очень зыбкой. Проблема заключается в том, что радикальное сокращение государственных расходов на этапе стагнации или даже сокращения масштабов экономики сдерживает восстановление. Мы уже видели это во время Великой депрессии. В результате может пройти большая часть десятилетия, прежде чем многие из этих стран вернутся к уровню 2007 года. Сейчас они вполне способны находиться

* ОЭСР была основана в 1961 году и включает в себя большинство стран Западной Европы, Турцию, США и Канаду. К середине 1970-х годов к ней присоединились Япония, Финляндия, Австралия и Новая Зеландия. С середины 1990-х годов в ее состав вошли несколько бывших социалистических государств, например Венгрия и Эстония, и некоторые богатые развивающиеся страны — Мексика и Чили.

** Штаб-квартира организации располагается в Шато де ла Мюетт в Париже. *Прим. пер.*

*** На момент написания книги (то есть на начало января 2014 года) данные за 2013 год были еще недоступны, но, по временной оценке, сделанной на основе данных ОЭСР в третьем квартале 2013 года, доход на душу населения оставался ниже, чем в 2007 году, у 19 из 34 стран — членов ОЭСР.

в середине «потерянного десятилетия», которое пережила Япония в 1990-х годах, а Латинская Америка — в 1980-х.

Считается, что последний кризис привел к появлению в мире 80 миллионов новых безработных. В Испании и Греции безработица подскочила с примерно 8 процентов до кризиса до 26 и 28 процентов соответственно по состоянию на лето 2013 года. Уровень безработицы среди молодежи составляет более 55 процентов. Даже в странах, где проблемы стоят не столь остро, таких как США и Великобритания, официальный уровень безработицы достиг 8–10 процентов.

Слишком мало и слишком поздно? Перспективы реформы

Несмотря на масштабы кризиса, политических реформ долго не было; хотя причина кризиса лежит в чрезмерной либерализации финансового рынка, финансовые реформы оказались довольно мягкими и внедряются очень медленно (они тянутся уже несколько лет, тогда как у американских банков был всего год, чтобы справиться с гораздо более жесткими финансовыми реформами Нового курса). Есть также области финансов, такие как торговля очень сложными финансовыми продуктами, где даже мягкие и медленные реформы все еще не начались.

Конечно, эту тенденцию можно обратить вспять. Даже после Великой депрессии в США и Швеции реформы начали проводить только через несколько лет экономического спада и лишений. Действительно, весной 2012 года избиратели в Нидерландах, Франции и Греции проголосовали против партий, выступавших за жесткую экономию, а итальянцы поступили так же в 2013 году. ЕС ввел некоторые финансовые правила, немного более жесткие, чем те, которые, вероятно, представляют себе многие люди (например, налог на финансовые транзакции, ограничения на бонусы в финансовом секторе). Швейцария, которую часто считают убежищем сверхбогатых людей, в 2013 году приняла закон, по которому запрещается выплачивать крупные денежные вознаграждения руководителям, чьи предприятия показали среднюю производительность. Несмотря на то что еще многое необходимо сделать в рамках финансовой реформы, до кризиса такое развитие событий считалось бы невозможным.

Глава 4

ПУСТЬ РАСЦВЕТАЮТ СТО ЦВЕТОВ: КАК «ДЕЛАТЬ» ЭКОНОМИКУ

Покупатель может получить автомобиль любого цвета — при условии, что этот цвет — черный.

Генри Форд

Пусть расцветают сто цветов, пусть соперничают сто школ.

Мао Цзэдун

Одно кольцо, чтоб править ими всеми? Разнообразие подходов к экономике

Вопреки тому, в чем пытаются всех убедить большинство экономистов, существует не только одно направление экономики — неоклассическое. В этой главе я познакомлю вас с еще как минимум девятью направлениями, или школами, как их часто называют*. Однако эти школы нельзя считать непримиримыми врагами, границы между ними на самом деле размыты [1]. Важно понимать, что есть различные концептуальные модели и объяснения экономики — или «делания» экономики, если хотите. И ни одна из них не имеет права претендовать на превосходство или заявлять о монополии на истину.

* На самом деле их даже больше, если считать и мелкие школы (например, неорикардianскую, латиноамериканскую, структуралистскую, феминистскую, экологическую экономику). А если выделять в независимые единицы некоторые субшколы, например различные ответвления деволюционалистской традиции, то школ станет еще больше.

Одна из причин этого — сама природа теории. Все теории, в том числе естественные науки, такие как физика, обязательно учитывают абстрактные понятия и, следовательно, не могут охватить все аспекты сложной структуры реального мира [2]. Это означает, что ни одна теория не способна объяснить все. Каждая обладает сильными и слабыми сторонами в зависимости от того, что в ней подчеркивается и игнорируется, как она объясняет различные вещи и анализирует отношения между ними.

Не существует теории, способной объяснить все лучше, чем другие, или «одного кольца, чтоб править ими всеми» [3] (поклонник «Властелина колец» поймет, о чем идет речь). К этому следует добавить, что, в отличие от предметов, изучаемых натуралистами, люди имеют свободную волю и воображение. Они не просто реагируют на внешние условия, а пытаются — и часто успешно — изменить эти самые условия, представляя себе утопию, убеждая других и по-разному организуя общество; как однажды выразительно сказал Карл Маркс, «люди сами делают свою историю»*. Прогностические возможности любой науки, предмет изучения которой — люди, достаточно скромны.

В отличие от естественных наук, экономика включает в себя оценочные суждения, хотя многие последователи неоклассической школы скажут вам, будто они делают науку, *свободную от оценочных суждений*. В следующих главах я покажу вам, каким образом за техническими принципами и сухими цифрами кроются всевозможные оценочные суждения, например: что такое хорошая жизнь; как должно учитывать мнение меньшинства; как следует определять социальные улучшения; наконец, какие способы достижения «высшего блага», чем бы оно ни было, этически приемлемы [4]. Даже если одна теория кажется более «правильной» с точки зрения каких-то политических или нравственных принципов, это не значит, что ее можно считать такой же в остальных отношениях.

Коктейли или весь бар? Как читать эту главу

Хотя сейчас самое время познакомить вас с различными школами экономики, я отдаю себе отчет, что если бы вас неожиданно попросили попробовать десять различных сортов мороженого, тогда как вы были бы уверены, что оно может иметь только ванильный вкус, — это вызвало бы у вас растерянность.

* Впрочем, он тут же добавил, что «они делают это в обстоятельствах, которые выбрали не они сами», подчеркнув, что мы меняем нашу среду, но при этом сами являемся ее продуктами.

Во многом я буду упрощать свой рассказ, но некоторым читателям что-то все равно может показаться слишком сложным. Чтобы помочь им, я стану предварять описание каждой школы кратким резюме из одного предложения. Конечно, эти резюме будут слишком упрощенными, но, по крайней мере, они помогут вам преодолеть начальный страх, как тот, что возникает, когда вы отправляетесь в новый город без карты или, точнее, без смартфона.

Даже тем, кто готов узнать о существовании более чем одной школы, может показаться, что девять — это слишком много. Я согласен. Для таких читателей во врезке ниже я приготовил несколько «коктейлей», составленных из двух-четырех школ, каждый из них полно охватывает конкретные вопросы. Некоторые из этих «коктейлей», такие как КЛМШИ или КлК, будут похожи на «Кровавую Мэри» с большим количеством соуса «Табаско»*, поскольку между школами существуют разногласия. Другие, например МДКИ или КлМДШ, на вкус могут напоминать «Плантаторский пунш»** с различными ароматическими добавками, дополняющими друг друга. Надеюсь, что после дегустации одного-двух коктейлей вы, возможно, захотите воздать должное остальным напиткам в баре. Но даже если вы не пожелаете попробовать их все, дегустация хотя бы двух уже покажет вам, что существует больше одного способа «делать» экономику.

«Экономические коктейли»

Ингредиенты А, Б, Д, И, К, Кл, М, Н и Ш — это австрийская школа, бихевиоризм, девелопменталистская, институциональная, кейнсианская, классическая, марксистская, неоклассическая и шумпетерианская школы соответственно.

- Чтобы ощутить вкус расхождения взглядов на важность и жизнеспособность капитализма, возьмите КлМШИ.
- Чтобы узнать различные определения человека, выпейте НАБ.
- Если вы хотите понять, как в теории определяются группы, и особенно классы, примите КлМКИ.
- Чтобы понять экономические системы целиком, а не только их компоненты, возьмите МДКИ.
- Если вам интересно исследовать взаимодействие людей и общества, для вас есть АНИБ.

* Табаско — жгучий соус из плодов кайенского перца, уксуса и соли, обязательный ингредиент коктейля «Кровавая Мэри». *Прим. пер.*

** Пунш из рома, лимонного сока, сахара, воды или содовой. *Прим. пер.*

- Чтобы узнать различные способы защиты свободного рынка, выберите Клан.
- Если вы хотите понять, почему иногда необходимо вмешательство государства, ваш напиток — НДК.
- Чтобы узнать, что для экономики намного важнее, чем рынки, возьмите МИБ.
- Хотите понять, как развиваются технологии и повышается продуктивность, для вас — КлМДШ.
- Если вы стремитесь узнать, почему существуют корпорации и как они работают, рекомендую попробовать ШИБ.
- Чтобы углубиться в споры о безработице и рецессии, возьмите КлК.

Предупреждение о вреде для здоровья: ни в коем случае не пейте напиток, состоящий только из одного ингредиента, — это может привести к туннельному зрению, высокомерию и даже к смерти мозга.

Классическая школа

С помощью конкуренции рынок держит всех производителей в состоянии боевой готовности, поэтому оставьте его в покое.

Сегодня доминирует неоклассическая школа. Как вы уже догадались, классическая экономическая теория предшествовала неоклассической, из которой последняя и появилась (хотя марксистская школа имеет равное право утверждать, что именно она правопреемница классической; ниже я объясню почему).

Классическая школа экономики — или, точнее, классическая школа **политической экономики**, как она тогда называлась, — возникла в конце XVIII века и господствовала до конца XIX века. Ее основатель — Адам Смит; о нем мы уже говорили. Идеи Смита получили дальнейшее развитие в начале XIX века у трех современников: Давида Рикардо (1772–1823), Жана-Батиста Сэя (1767–1832) и Роберта Мальтуса (1766–1834).

Невидимая рука, закон Сэя и свободная торговля: ключевые аргументы классической школы

Согласно классической школе, стремление к удовлетворению личных интересов отдельных хозяйствующих субъектов приводит к выгодному результату для общества в виде создания максимального национального богатства. Такой парадоксальный результат стал возможным благодаря силе конкуренции на рынке. В своих попытках получить прибыль

производители стремятся поставлять более дешевые и качественные продукты, в конечном счете выпуская их с минимально возможными издержками, максимизируя тем самым общий объем продукции, произведенной в данной стране. Эта идея известна под названием **невидимой руки** и стала, пожалуй, наиболее влиятельной метафорой в экономике, хотя сам Смит использовал ее всего раз в книге «Богатство наций» и не признавал за ней важной роли в своей теории*.

Большинство экономистов классической школы верили в так называемый закон Сэя, согласно которому предложение создает собственный спрос. Его обоснованием выступало то, что каждая экономическая деятельность приносит доходы (заработную плату, прибыль и прочее), эквивалентные стоимости продукта. Таким образом, по их утверждению, рецессии из-за нехватки спроса быть не может. Любая рецессия вызывается внешними факторами, например войной или банкротством крупного банка. Поскольку рынок не способен самостоятельно генерировать рецессию, любые попытки правительства бороться с ней, скажем, с помощью умышленно дефицитного финансирования, осуждались как нарушение естественного порядка вещей. Следовательно, все экономические спады, которые можно было сократить или смягчить, во времена доминирования классической экономики, наоборот, продлевались.

Классическая школа отвергала любые попытки со стороны правительства ограничить свободный рынок, например, с помощью протекционизма или регулирования. Рикардо разработал новый подход к международной торговле, известный как теория **сравнительного преимущества**, который продолжал поддерживать доводы в пользу свободной торговли. Его теория показала, что при определенных обстоятельствах, даже когда одна страна имеет более высокие издержки при производстве всех продуктов, чем другая, свободная торговля между ними позволит обоим максимизировать объем производимой продукции. Добиться этого можно с помощью специализации на производстве тех видов продуктов, по которым каждая страна обладает *сравнительным* преимуществом по издержкам, и их последующего экспорта. Это означает, что страна с более высокой производительностью труда должна производить те продукты, по которым у нее есть преимущество в издержках по сравнению с другой страной; а страна с меньшей производительностью труда должна

* Смит, в отличие от большинства других экономистов классической школы, было известно, что у людей есть другие мотивы, кроме своекорыстия, например: сочувствие, страсть и приверженность социальным нормам. Эти мотивы были главными объектами «Теории нравственных чувств» — книги, дополняющей «Богатство наций».

специализироваться на том, в чем ее проигрыш по издержкам относительно меньше, чем по другим*.

Классическая школа рассматривает капиталистическую экономику как экономику, созданную, по словам Рикардо, из «трех классов общества»: капиталистов, рабочих и землевладельцев. Сторонники этой школы, в особенности сам Рикардо, подчеркивали, что в долгосрочной перспективе каждый заинтересован в том, чтобы наибольшую долю национального дохода (то есть прибыль) получал класс капиталистов, потому что только он инвестирует и создает экономический рост; рабочий класс слишком беден, чтобы сохранять и вкладывать средства, а класс землевладельцев использует свой доход (арендную плату) на «непродуктивное» расточительство, например на наем прислуги. Рикардо и его последователи утверждали, что рост численности населения Великобритании вынуждает к возделыванию земли все более низкого качества и к постоянному повышению арендной платы на плодородные земли. Вследствие чего доля прибыли постепенно уменьшается, угрожая инвестициям и росту. Рикардо рекомендовал отменить защиту производителей зерна («Хлебные законы» Великобритании того времени) и импортировать более дешевую еду из стран, где по-прежнему была доступна плодородная земля, чтобы рентабельность производства, а значит, и способность экономики инвестировать и расти сохранялась.

Классовый анализ и сравнительные преимущества: актуальность классической школы сегодня

Несмотря на то что классическая школа относится к старым школам и сегодня у нее совсем немного сторонников, ее принципы актуальны и в наше время. Принцип формирования экономики из классов, а не отдельных граждан позволяет увидеть, насколько сильно поведение человека зависит от его места в системе производства. Тот факт, что маркетологи все еще прибегают к классовым категориям при разработке своих стратегий, показывает, что это по-прежнему очень актуальный критерий, хотя большинство ученых-экономистов могут не использовать данную концепцию или даже активно отрицать ее существование.

Теория сравнительных преимуществ Рикардо, хотя и довольно ограниченная по причине статичного характера и предположения о неизменности

* Таким образом, слово «сравнительный» здесь относится к сравнению между продуктами, которые государство потенциально способно производить. Вероятность того, что одна из стран может быть эффективнее другой при производстве какого-нибудь продукта, уже нашла отражение в слове «преимущество». Познакомиться с теорией в деталях вы можете в главе 3 моей книги «Злые самаритяне» (Bad Samaritans).

уровня технологического развития, все еще представляет собой одну из лучших теорий международной торговли. Она более реалистична, чем неоклассическая версия — теория Хекшера–Олина–Самуэльсона (далее ХОС), которая сейчас доминирует*. Теория ХОС предполагает, что все страны технологически и организационно способны производить любые продукты. Они выбирают специализацию только потому, что для разных продуктов необходимы различные комбинации труда и капитала, обеспечение которыми не везде одинаково. Это предположение приводит к нереалистичным выводам: например, если Гватемала не производит автомобили BMW, то не потому, что не может, а потому, что ей это экономически невыгодно, учитывая, что для производства машин нужно много капитала и мало рабочей силы, в то время как в Гватемале наблюдается обратная ситуация.

Иногда неверные, иногда устаревшие: ограничения классической школы

Некоторые из теорий классической школы были просто неверны. Ее приверженность закону Сэя привела к тому, что она оказалась не в состоянии справиться с макроэкономическими проблемами (такими, от которых зависит общее состояние экономики, например с рецессией или безработицей). Классическая теория рынка на микроэкономическом уровне (а именно на уровне отдельных субъектов экономической деятельности) тоже была сильно ограничена. Не существовало теоретических инструментов, позволяющих объяснить, почему полностью свободная конкуренция на рынке не дает ожидаемых социально желательных результатов.

Некоторые теории классической школы, даже верные с логической точки зрения, сегодня мало применимы, потому что они разрабатывались для мира, который очень отличался от нашего. Множество «железных» законов перестали быть таковыми. Например, экономисты классической школы считали, что рост населения поднимет стоимость аренды сельскохозяйственной земли и снизит промышленные прибыли до такой степени, что инвестиции могут прекратиться. Но они не знали (да и откуда им было знать?!), насколько сильно разовьется технология в сфере производства продуктов питания и контроля рождаемости.

* Теория названа в честь Эли Хекшера и Бертила Олина, двух шведских экономистов, разработавших идею, а также Пола Самуэльсона, американского экономиста (и автора самого известного учебника по экономике XX века), который ее усовершенствовал.

Неоклассическая школа

Люди знают, что делают, поэтому оставьте их в покое — за исключением случаев сбоя в работе рынков.

Неоклассическая школа родилась в 1870-х годах из работ Уильяма Джевонса (1835–1882) и Леона Вальраса (1834–1910). После публикации «Принципов экономической науки»* Альфреда Маршалла в 1890 году неоклассическая школа заняла прочную позицию.

Во времена Маршалла неоклассическим экономистам удалось изменить название дисциплины с традиционной политической экономии на экономическую теорию. Это свидетельствовало о том, что неоклассическая школа хотела, чтобы ее анализ был чистой наукой, лишенной политических (а следовательно, и этических) факторов, включающих субъективные оценочные суждения.

Факторы спроса, индивидуумы и обмен: отличия от классической школы

Неоклассическая школа утверждала, что она интеллектуальная наследница классической, но чувствует свою особость в достаточной мере, чтобы добавить приставку «нео».

Основные отличия заключаются в следующем: неоклассическая школа подчеркивала роль спроса (производной от субъективной оценки продуктов покупателями) в определении стоимости товара. Классические экономисты считали, что стоимость продукта определяется факторами предложения, то есть затратами на его изготовление. Они измеряли рабочее время, необходимое для производства, — этот подход известен как **теория стоимости**. Неоклассическая экономическая теория подчеркивала, что стоимость (которую здесь называли ценой) продукта также зависит от того, насколько продукт нужен потенциальным покупателям; тот факт, что нечто трудно производить, не означает, что данная вещь более ценная. Маршалл уточнил эту идею, утверждая, что условия спроса значат больше при определении цены в краткосрочной перспективе, когда предложение нельзя изменить, в то время как факторы предложения значат больше в долгосрочной перспективе, когда в производственные объекты можно сделать больше инвестиций (или вывести капитал) для получения большего (или меньшего) количества продуктов, спрос на которые вырос (или упал).

* Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. М.: Прогресс, 1993.

Школа рассматривала экономику как совокупность рациональных и эгоистичных индивидуумов, а не классов, как в классической школе. Индивидуум, согласно неоклассической экономике, — это довольно однобокое существо, «машина удовольствий», как его называли, нацеленная на максимизацию удовольствия (**полезности**) и минимизацию боли (**неудобства**), как правило, в узко определенных материальных условиях. Как вы узнаете из главы 5, это существенно ограничивает объяснительную силу неоклассической экономики [5].

Неоклассическая школа сместила фокус с производства на потребление и обмен. С точки зрения классической школы, особенно Адама Смита, производство находилось в центре экономической системы. Как мы видели в главе 2, Смит очень интересовал вопрос, как изменения в организации производства преобразовывают экономику. Согласно его представлению об истории, общества развиваются поэтапно, в соответствии с господствующей формой производства: охотой, скотоводством, сельским хозяйством и торговлей (эта идея получила дальнейшее развитие у Карла Маркса, о чем я расскажу позже). В противоположность этому неоклассическая школа рассматривала экономическую систему, по сути, как сеть товарообмена, единолично управляемую «суверенными» потребителями. Велись лишь небольшие споры о том, как организованы и как меняются существующие процессы производства.

Эгоистичные индивидуумы и самоуравновешивающиеся рынки: сходства с классической школой

Несмотря на эти различия, неоклассическая школа унаследовала и развила две ключевые идеи классической школы. Первая — уверенность в том, что субъектами экономической деятельности движет личный интерес и что конкуренция на рынке гарантирует, что их действия в совокупности ведут к благоприятному исходу для общества. Вторая идея заключается в том, что капитализм — или, точнее, рыночная экономика, как предпочитали называть его сторонники этой школы, — есть система, которую лучше оставить в покое, поскольку она имеет склонность возвращаться к равновесию.

Постулат неоклассической школы о невмешательстве в работу рынка в дальнейшем получил развитие в важных теоретических разработках начала XX века, направленных на то, чтобы дать нам возможность объективно судить о социальных улучшениях. Вильфредо Парето (1848–1923) утверждал, что если мы уважаем право каждого независимого индивидуума, то должны рассматривать социальные изменения как улучшения

только тогда, когда они приносят пользу одним людям, не причиняя при этом вреда другим. Больше не должно быть жертв во имя «высшего блага». Этот принцип получил название **критерий Парето**, и сегодня он составляет основу для всех суждений относительно социальных улучшений в неоклассической экономической теории [6]. В реальной жизни, к сожалению, возможно совсем немного изменений, которые никому не принесут вреда; таким образом, критерий Парето фактически становится рецептом сохранения статус-кво и невмешательства. Принятие его придает неоклассической школе очень сильный консервативный уклон.

Революция против свободного рынка: подход несостоятельности рынка

Две теоретические разработки, проведенные в 1920-х и 1930-х годах, разрушили, казалось бы, неразрывную связь между неоклассической экономикой и пропагандой политики свободного рынка. После этих событий стало невозможно ставить знак равенства между неоклассической школой и экономикой свободного рынка, как до сих пор ошибочно поступают некоторые люди.

Наиболее важной из них была разработка экономики благосостояния, или **теории несостоятельности (провала) рынка**, сделанная кембриджским профессором Артуром Пигу в 1920-х. Пигу утверждал, что в некоторых случаях рыночные цены не отражают истинных социальных издержек и выгод. Например, завод загрязняет воздух и воду, потому что те не имеют рыночной цены, следовательно, к ним можно относиться как к бесплатным продуктам. Но в результате такого «перепроизводства» загрязнения окружающая среда будет уничтожена и общество пострадает.

К несчастью, последствия некоторых видов экономической деятельности не имеют цены на рынке и, следовательно, не отражаются в экономических решениях — это явление называется **экстерналия**. В таком случае правительство могло бы оправданно заставить завод меньше вредить окружающей среде, то есть создать **отрицательную экстерналию**, с помощью специальных налогов или нормативных положений (например, штрафов за сброс избыточного количества сточных вод). Однако некоторая деятельность имеет **положительную экстерналию**, например успехи компании в области научных исследований и разработок (НИР). За счет новых знаний, которыми могут пользоваться другие люди, НИР создает большую ценность, чем получаемая компанией, которая ведет эти разработки. В таком случае правительство вправе платить субсидии тем, кто занимается НИР, чтобы стимулировать ее расширение. Впоследствии к экстерналиям Пигу

были добавлены другие виды несостоятельности рынка, о чем я расскажу в главе 11.

Менее значительное, но довольно важное дополнение появилось в 1930 году и получило название **принципа компенсации**, согласно которому изменение может считаться социальным улучшением, даже если оно нарушает критерий Парето (то есть кому-нибудь вредит), в случае, когда общая польза для всех сторон достаточно велика, чтобы можно было компенсировать потери проигравших и все равно получить выгоду. Позволяя одобрить изменения, способные повредить некоторым людям (но в полной мере возмещающие их убытки), принцип компенсации позволил неоклассическим экономистам избежать ультраконсервативного уклона критерия Парето. Естественно, компенсация, увы, очень редко осуществляется в реальности*.

Контрреволюция: возрождение концепции свободного рынка

С учетом этих изменений у неоклассической школы больше не осталось оснований по-прежнему быть приверженной политике свободного рынка. Действительно, между 1930-ми и 1970-ми годами многие экономисты неоклассической школы и не были сторонниками свободного рынка. Текущее состояние дел, при котором подавляющее большинство приверженцев неоклассической школы поддерживают свободный рынок, на самом деле обусловлено в большей степени сдвигом в политической идеологии, начавшимся в 1980 году, чем отсутствием или низким качеством теорий, определяющих пределы свободного рынка, в рамках неоклассической школы экономики. Во всяком случае, арсенал неоклассических экономистов, отвергающих политику свободного рынка, с 1980-х годов существенно расширился за счет создания концепции **информационной экономики** (авторы: Джозеф Стиглиц, Джордж Акерлоф, Майкл Спенс и их последователи). Информационная экономика объясняет, почему **асимметричная информация** — когда одна из сторон рыночного обмена знает то, чего не знает другая, — приводит к сбоям в работе рынков и даже к их краху [7].

* Несмотря на то что это могло навредить американским трудящимся, например работникам автомобилестроительной или текстильной промышленности, многие экономисты — сторонники неоклассической теории поддержали подписание НАФТА — соглашения о свободной торговле США с Мексикой и Канадой — на том основании, что национальные выгоды от расширения торговли намного превысят уровень компенсации для этих (и других) проигравших. К сожалению, последние так и не получили полного возмещения убытков, так что результат нельзя назвать улучшением по Парето.

Тем не менее с 1980-х годов многие сторонники неоклассической школы также разработали теории, которые доходят до того, что отрицают возможность провалов рынка вообще. Например, теория рациональных ожиданий в макроэкономике или гипотеза эффективного рынка в финансовой экономике в основном утверждали, что люди знают, что делают, поэтому правительство не должно вмешиваться в их жизнь, — или, если пользоваться специальными терминами, субъекты рынка рациональны, следовательно, его деятельность будет эффективной. В то же время появился аргумент **неэффективного государственного вмешательства** — утверждение, что провал рынка сам по себе нельзя считать оправданием государственного вмешательства, поскольку действия правительства могут оказаться даже менее эффективными, чем деятельность рынка (подробнее об этом читайте в главе 11).

Точность и универсальность: сильные стороны неоклассической школы

У неоклассической школы есть ряд уникальных преимуществ. Ее настойчивость в упрощении явления вплоть до уровня отдельных индивидуумов дает ей высокую степень точности и логической ясности. Кроме того, она весьма универсальна. Возможно, кому-то покажется, что очень трудно быть «правым» марксистом или «левым» австрийцем, однако есть много «левых» неоклассических экономистов, например Джозеф Стиглиц и Пол Кругман, и «правых» — Джеймс Бьюкенен и Гэри Беккер. Несколькими преувеличивая, можно сказать, что если вы достаточно умны, то с помощью неоклассической теории сумеете оправдать любую государственную политику, любую корпоративную стратегию и действия любого индивидуума.

Нереальные индивидуумы, чрезмерное одобрение статус-кво и пренебрежение производством: ограничения неоклассической школы

Неоклассическую школу критиковали за слишком сильную веру в то, что люди (индивидуумы) эгоистичны и рациональны. Однако слишком многое доказывает, что это не так, — от солдат, закрывавших своим телом товарищей от пули, до высокообразованных банкиров и экономистов, веривших в сказку бесконечного финансового бума (что происходило до 2008 года). (Подробнее об этом читайте в главе 5.)

Неоклассическая экономика слишком уж одобряла статус-кво. При анализе проблемы индивидуального выбора она принимала как данность социальную структуру общества — или распределение денег и власти. Это привело к тому, что неоклассическая школа стала рассматривать лишь те варианты индивидуального выбора, которые возможны без фундаментальных социальных изменений. Например, многие неоклассические экономисты, даже «либеральный» Пол Кругман, утверждали, что мы не должны критиковать низкооплачиваемые рабочие места на фабриках, потому что альтернативой может оказаться отсутствие вакансий вообще. Это верно, если принять социально-экономическую структуру общества как данность. Однако как только мы будем готовы изменить саму структуру, найдется множество альтернатив низкооплачиваемым рабочим местам. С новым трудовым законодательством, которое расширяет права трудящихся, с земельной реформой, уменьшающей поток дешевой рабочей силы на фабрики (поскольку больше людей будет оставаться в сельской местности), или с промышленной политикой, создающей рабочие места для высококвалифицированных специалистов, у людей появится выбор между низко- и выше оплачиваемой работой, а не между низкооплачиваемой работой и полным ее отсутствием.

В центре внимания неоклассической школы находится обмен и потребление, что заставляет ее пренебрегать сферой производства — большой (и самой важной, по мнению многих других школ) частью экономики. Комментируя этот недостаток, Рональд Коуз, экономист институциональной школы, в своем докладе во время вручения Нобелевской премии в области экономики в 1992 году пренебрежительно охарактеризовал неоклассическую теорию как такую, которая годна только для анализа того, как «одиноким людям обмениваются орехами и ягодами на краю леса».

Марксистская школа

Капитализм — мощное средство экономического прогресса, но он рухнет, как только частная собственность станет препятствием для дальнейшего развития.

Марксистская школа экономики родилась из трудов Карла Маркса, написанных в период 1840–1860-х, начиная с «Манифеста Коммунистической партии»* 1848 года, созданного в соавторстве с Фридрихом Энгельсом (1820–1895), его интеллектуальным партнером и финансовым покровителем,

* Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. М. : Политиздат, 1980.

и заканчивая публикацией первого тома «Капитала»* в 1867 году [8]. Теория получила дальнейшее развитие в Германии и Австрии, а затем в России и Советском Союзе в конце XIX — начале XX веков**. Позже, в 1960–1970-х, ее подробно рассматривали в США и Европе.

Трудовая теория стоимости, классов и производства: марксистская школа как истинная преемница классической

Как я уже говорил, марксистская школа унаследовала многие элементы классической. Во многом она гораздо ближе к классическому учению, чем ее самопровозглашенная преемница — неоклассическая школа. Так, марксисты приняли трудовую теорию стоимости, открыто отклоненную сторонниками неоклассической экономики. Они также поставили в центр внимания производство, тогда как неоклассическая школа в первую очередь интересовалась потреблением и обменом. Марксистская школа предусматривала экономическую систему, состоящую из классов, а не отдельных людей, — еще одна ключевая идея классической школы, не принятая неоклассической теорией.

Развивая элементы классической школы, Маркс и его последователи в итоге пришли к экономике, очень отличающейся от того, что предлагала неоклассическая школа.

Производство в центре экономики

Развивая взгляды классической школы, согласно которым в основе экономики лежит производство, марксистская школа утверждала, что производство — это основа общественного порядка (так говорил Энгельс). Каждое общество рассматривалось как построенное на экономическом **базисе**, или **способе производства**. Этот базис состоит из **производительных сил** (технологий, машин, человеческих навыков) и **производственных отношений** (прав собственности, трудовых отношений, разделения труда). На него опирается **надстройка**, включающая в себя культуру, политику и другие аспекты человеческой жизни, которые, в свою очередь, влияют на функционирование экономики. В этом смысле Маркс был, вероятно, первым экономистом, который систематически

* Маркс К. Капитал. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

** Перед Русской революцией ведущими марксистскими экономистами считались Карл Каутский (1854–1938), Роза Люксембург (1871–1919) и Рудольф Гильфердинг (1877–1941). Главными советскими марксистами были Владимир Ленин (1870–1924), Евгений Преображенский (1886–1937) и Николай Бухарин (1888–1938).

исследовал роль институтов в экономике, предвосхитив образование институциональной школы.

Продолжая развивать теорию «этапов развития» Адама Смита, марксистская школа пришла к выводу, что общества проходят через ряд исторических этапов, определенных в зависимости от используемого способа производства: первобытное (родоплеменное) общество, античный способ производства (основанный на рабстве, как в Греции и Риме), феодализм (на основе власти землевладельцев, распоряжающихся жизнью полурабов-крепостных, привязанных к земле), капитализм и коммунизм*. Капитализм рассматривается как предпоследняя стадия развития человечества, прежде чем оно достигнет конечной остановки — коммунизма. Такое признание исторического характера экономических проблем очень контрастирует с мнением неоклассической школы, считающей «экономическую» проблему максимизации полезности универсальной — и для Робинзона Крузо на необитаемом острове, и для участников еженедельного рынка в средневековой Европе, и для бедных земледельцев Танзании, и для состоятельного немецкого покупателя XXI века, и вообще для кого угодно.

Классовая борьба и системный провал капитализма

Маркс и его последователи перенесли понятие классовой структуры общества, предложенное классической школой, на другой уровень. Они рассматривали **классовые противоречия** как главную движущую силу истории — Маркс резюмировал в «Манифесте Коммунистической партии», что «история всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов». Кроме того, представители школы не хотели видеть рабочий класс в качестве пассивного объекта, каким он виделся классической школе, поэтому предоставили ему активную роль в истории.

Экономисты классической школы рассматривали работников как простаков, которые не могут контролировать даже свои естественные потребности. По их мнению, как только экономика расширялась, рос спрос на рабочую силу и зарплаты становились выше, так у рабочих начинало рождаться больше детей. Это приводило к появлению со временем большего числа трудящихся, а соответственно, к снижению заработной платы снова до уровня прожиточного минимума. По мнению

* В некоторых формулировках коммунизм делится на две фазы. Первая фаза называется «социализм» и основывается на центральном планировании. Вторая, или «высшая», фаза называется «чистый коммунизм», в ней роль государства исчезает вообще. В этой книге я использую термины «коммунизм» и «социализм» как эквивалентные.

экономистов классической школы, впереди этот класс ждала лишь жизнь, полная страданий, если он не научится сдержанности и не перестанет плодить так много детей — что, по мнению тех же экономистов, представлялось маловероятным.

У Маркса была совершенно иная точка зрения. По его мнению, рабочие были отнюдь не бессильной толпой, как считалось в классической теории, а активными участниками социальных преобразований — «могильщиками капитализма», по его собственному выражению, — чьи организаторские способности и дисциплина ковались в условиях суровой иерархии на постоянно растущих и усложняющихся производственных предприятиях.

Маркс не верил, что рабочие могут начать революцию и свергнуть капитализм по своей воле. Им требовалось время на созревание, которое наступило бы только тогда, когда уровень развития капитализма вырос бы достаточно, чтобы вызвать углубление противоречий между технологическими требованиями системы (производительных сил) и ее институциональной структуры (производственных отношений).

С непрерывным развитием технологий, подстегиваемых со стороны капиталистов необходимостью инвестировать и создавать инновации, чтобы выжить в условиях безжалостной конкуренции, разделение труда, по мнению Маркса и последователей, стало бы еще более «социальным», что сделало бы капиталистические компании более зависимыми друг от друга в качестве поставщиков и покупателей. А это привело бы к тому, что координация деятельности среди таких связанных компаний стала бы еще более необходимой, но сохранение частной собственности на средства производства сделало бы такую координацию очень трудной, если вообще возможной. В результате противоречия в системе обострились бы и в итоге привели к краху. На смену капитализму пришел бы социализм, при котором органы центрального планирования полностью координируют деятельность всех связанных предприятий, находящихся в коллективной собственности всех рабочих.

Глубоко ошибочные, но все же полезные: теории компаний, работы и технического прогресса

Марксистская школа сделала много роковых ошибок. Во-первых, ее предсказание о том, что капитализм рухнет под собственным весом, не сбылось. Капитализм доказал, что он гораздо лучше приспособлен к изменениям, чем предполагалось. Поскольку социализм все же возник (это произошло в таких государствах, как Россия и Китай, где капитализм был развит очень слабо, а не в самых развитых капиталистических

странах, как предсказывал Маркс), а это учение было тесно переплетено с политическим проектом, у многих его последователей появилась слепая вера во все, что сказал Маркс, и даже хуже — вера в то, что все, воплощаемое Советским Союзом, — правильная интерпретация идей основоположника школы. Распад социалистического блока показал, что марксистская теория, которая учила созданию альтернативы капитализму, была крайне несовершенной. Список недостатков можно продолжать.

Несмотря на эти ограничения, марксистская школа по-прежнему предлагает несколько очень полезных идей об особенностях функционирования капитализма.

Маркс был первым экономистом, который обратил внимание на различия между двумя ключевыми институтами капитализма: иерархическим, плановым характером деятельности компаний и (формально) свободным, стихийным характером функционирования рынка. Он называл капиталистические компании островками рационального планирования в анархическом море рынка. Более того, он предвидел, что крупные предприятия, принадлежащие многочисленным акционерам с ограниченной ответственностью, которые в его время назывались «акционерными обществами», станут ведущими игроками капитализма, в то время как большинство экономистов свободного рынка все еще выступали против самой идеи ограниченной ответственности.

В отличие от большинства других экономистов, Маркс и некоторые из его последователей начали считать, что можно работать «из любви к искусству», а не воспринимать труд только как бремя, которое нужно нести, чтобы зарабатывать деньги для оплаты своих потребительских нужд. По мнению Маркса, работа способна позволить людям проявить свои творческие способности. Он критиковал иерархические капиталистические компании за то, что они такой возможности не дают. Он подчеркивал надуманность и бесполезность монотонной работы, базирующейся на глубоком разделении труда. Стоит отметить, что хотя Адам Смит высоко оценивал результаты роста производительности при более глубоком разделении труда, он тоже был обеспокоен негативным воздействием на рабочих монотонного выполнения одной и той же операции.

И последнее, но не менее важное замечание, Маркс был первым крупным экономистом, который действительно понял важность технологических инноваций в процессе капиталистического развития и выделил их в основной элемент своей теории.

Девелопменталистская традиция

Полностью доверившись рынку, отсталые страны не смогут развиваться.

Забытая традиция

В экономической теории существует традиция, которая, хоть она и старше даже классической школы, остается неведомой большинству людей и редко упоминается в книгах по истории экономических учений. Я называю ее девелопменталистской традицией; она зародилась в конце XVI — начале XVII веков, примерно за два столетия до появления классической школы.

Я не называю девелопменталистскую традицию *школой*, потому что этот термин подразумевает наличие идентифицируемых основателей и последователей, а также четких главных теорий. Эта же традиция очень рассеяна, у нее есть несколько источников вдохновения и сложная интеллектуальная линия преемственности. Так произошло потому, что традицию начали политики, заинтересованные в решении реальных проблем, а не интеллектуальной чистоте*. Они объединили элементы из различных источников самым прагматичным и эклектичным образом, а некоторые внесли и собственный вклад. Однако из-за этого традиция не становится менее серьезной. Возможно, перед нами самая важная интеллектуальная традиция в экономике с точки зрения ее влияния на реальный мир. Именно она, а не узкий рационализм неоклассической школы или марксистское видение бесклассового общества, стоит почти за всеми успешными стадиями экономического развития в истории человечества, начиная с XVIII века в Великобритании, XIX века в Америке и Германии вплоть до успеха современного Китая [9].

Повышение производственного потенциала для преодоления экономической отсталости

Девелопменталистская традиция была направлена на оказание помощи экономически отсталым странам в развитии их экономики и выходе на уровень более передовых государств. Для ее последователей экономическое развитие было не просто вопросом увеличения дохода, что могло произойти благодаря обнаружению богатых природных ресурсов, например нефти или алмазной жилы. Это был вопрос получения более сложных **производственных мощностей**, то есть способности производить, используя (и разрабатывая новые) технологии и организации.

* Некоторых из них, например Жана-Батиста Кольбера, министра финансов Людовика XIV (1665–1683), до сих пор помнят за их политику, однако большинство позабыто; Генрих VII и Роберт Уолпол вошли в историю, но не из-за своей экономической политики.

Согласно традиции, некоторые виды экономической деятельности, например высокотехнологичные отрасли промышленности, дают странам лучшую возможность развивать свой производственный потенциал. Тем не менее также считается, что такая деятельность не может развиваться естественным образом в государствах с отсталой экономикой аналогично тому, как проводится компаниями в более развитых странах. В сложных экономических условиях, если правительство не вмешивается, вводя пошлины, субсидии и нормативные положения, чтобы стимулировать подобную деятельность, свободные рынки будут постоянно тянуть эти страны обратно к тому, в чем они и так хороши, то есть к низкопроизводительной деятельности, основанной на природных ресурсах и дешевом труде [10]. Традиция подчеркивает, что необходимые мероприятия и соответствующая политика зависят от времени и ситуации. Вчерашнее передовое производство (как текстильное в XVIII веке) сегодня может стать бесперспективным, в то время как политика, которая хороша для стран с развитой экономикой (например, свободная торговля), плохо работает для менее развитых стран.

Ранние направления в девелопменталистской традиции: меркантилизм, концепции, отражающие зарождение промышленности, и немецкая историческая школа

Хотя применение подобной политики началось раньше (при Генрихе VII, который правил в 1485–1509 годах), теоретические труды по девелопменталистской традиции появились в конце XVI — начале XVII века благодаря экономистам эпохи Возрождения Джованни Ботеро и Антонио Серре, которые подчеркивали необходимость стимулирования производственной деятельности со стороны правительства.

Представителей девелопментализма XVII и XVIII веков, известных как **меркантилисты**, сегодня обычно изображают так, словно они были ориентированы исключительно на получение положительного сальдо торгового баланса, то есть положительной разницы между экспортом и импортом. Однако на самом деле многие из них были больше заинтересованы в продвижении высокопроизводительной хозяйственной деятельности с помощью принятия соответствующих политических мер. Во всяком случае, самые эрудированные считали положительное сальдо торгового баланса всего лишь показателем экономического успеха (развития высокопроизводительной деятельности), а не самоцелью. С конца XVIII века, сбросив меркантилистскую одежду и избавившись от заинтересованности

в положительном сальдо торгового баланса, девелопменталистская традиция в большей мере сосредоточилась на проблемах производства.

После введения Александром Гамильтоном принципа поддержки новых отраслей промышленности, с которым мы уже встречались в предыдущей главе, наступил важный этап развития экономики. Теория Гамильтона получила дальнейшее развитие в работах немецкого экономиста Фридриха Листа, которого в наши дни часто ошибочно называют отцом принципа поддержки новых отраслей промышленности [11]. Вдобавок к Листу, в середине XIX века возникла немецкая историческая школа, господствовавшая в экономической науке Германии до середины XX века. Она также оказала сильное влияние на американскую экономическую науку*. Школа подчеркивала важность знания истории изменения системы материального производства и влияния, которое на нее оказали законодательство и другие социальные институты, а также понимания того, как она в свою очередь повлияла на них [12].

Девелопменталистская традиция в современном мире: экономика развития

В своем современном виде девелопменталистская традиция начала развиваться в 1950–1960-х годах; ею занимались такие экономисты, как Саймон Кузнец (1901–1985), Артур Льюис (1915–1991), Гуннар Мюрдаль (1889–1987) и Альберт Хиршман (1915–2012), — и на этот раз она получила название **экономика развития**. Уделяя внимание в основном странам, находящимся на периферии капитализма — азиатским, африканским и латиноамериканским, — эти экономисты и их последователи не только усовершенствовали ранние девелопменталистские теории, но и внесли довольно много новых теоретических инноваций.

Самые важные нововведения внес Хиршман, указавший, что некоторые отрасли имеют особенно многочисленные **связи** (или контакты) с другими отраслями промышленности, иными словами, они покупают — и продают — продукцию у особенно большого числа отраслей. Если правительство определит и целенаправленно будет стимулировать развитие этих отраслей (распространенными примерами служат автомобилестроительная и сталелитейная промышленности), то экономика будет расти энергичнее, чем если оставить все на усмотрение рынка.

В последнее время некоторые сторонники экономики развития подчеркивают необходимость введения дополнительных мер по защите новых отраслей промышленности инвестициями в создание производственных

* Первые лидеры Американской экономической ассоциации Джон Кларк (1847–1938) и Ричард Эли (1854–1943) учились у экономистов немецкой исторической школы, таких как Вильгельм Рошер (1817–1894) и Карл Книс (1821–1898).

мощностей [13]. По их утверждениям, торговый протекционизм создает только пространство, где компании страны потенциально способны повысить производительность. Чтобы это произошло в действительности, необходимы целенаправленные инвестиции в образование, повышение квалификации и научно-исследовательскую деятельность.

Гораздо больше, чем кажется на первый взгляд: оценка девелопменталистской традиции

Как я уже говорил, отсутствие согласованной всеобъемлющей теории — один из самых главных недостатков девелопменталистской традиции. С учетом склонности людей больше верить теориям, которые якобы объясняют все, этот недостаток значительно снижает достоинства девелопментализма в глазах большинства людей по сравнению с более согласованными и уверенными в своей правоте школами, такими как неоклассическая или марксистская.

Традиция более уязвима перед аргументом неэффективности государственного вмешательства, чем другие экономические направления, отстаивающие активную роль правительства. Она рекомендует особенно широкий набор политик, имеющих больше шансов расширить административные возможности правительства.

Несмотря на эти недостатки, девелопменталистская традиция заслуживает большего внимания. Ее основная слабость, а именно эклектизм, на самом деле может быть и преимуществом. Учитывая сложность и многообразие мира, эклектичная теория в принципе способна лучше подстроиться под него. Успех уникального сочетания политики свободного рынка и социалистической политики в Сингапуре, о котором мы говорили в главе 3, служит здесь хорошим примером. Более того, внушительный послужной список девелопменталистской традиции в достижении реальных изменений в мире предполагает, что в ней скрыто намного больше, чем кажется на первый взгляд.

Австрийская школа

Никто не может знать все, поэтому оставьте всех в покое.

Апельсины не единственные фрукты: различные типы экономики свободного рынка

Не все экономисты неоклассической школы — сторонники свободного рынка. И не все адепты свободного рынка принадлежат к неоклассической

школе. Приверженцы австрийской школы экономики — еще более ярые сторонники свободного рынка, чем большинство последователей неоклассической школы.

Австрийская школа была основана Карлом Менгером (1840–1921) в конце XIX века. Людвиг фон Мизес (1881–1973) и Фридрих фон Хайек (1899–1992) расширили ее влияние за пределы своей родины. Она привлекла международное внимание в ходе так называемых Калькуляционных дебатов в 1920–1930-х годах, когда сражалась с марксистской школой по поводу целесообразности центрального планирования [14]. В 1944 году Хайек опубликовал ставшую чрезвычайно популярной книгу «Дорога к рабству»*, которая активно предупреждала об опасности вмешательства государства, ведущего к потере фундаментальной свободы личности.

В наши дни австрийская школа находится в том же лагере невмешательства, что и крыло неоклассической школы, поддерживающее свободную торговлю (сегодня к нему принадлежит большинство ее сторонников), высказывая аналогичные, хоть и несколько более крайние политические точки зрения. Взаимодействие между двумя группами больше связано с их политическими, а не экономическими взглядами.

Сложность и ограниченная рациональность: австрийская защита свободного рынка

Подчеркивая важность роли отдельных граждан, последователи австрийской школы в то же время *не верили*, что индивидуумы есть атомистически разумные существа, как предполагала неоклассическая экономика. В австрийской школе рациональность человека считали ограниченной. Утверждалось, что рациональное поведение возможно только потому, что мы, люди, добровольно, если не неосознанно, ограничиваем свой выбор беспрекословным принятием социальных норм. «Обычаи и традиции стоят между инстинктом и разумом», — провозгласил Хайек. Например, если предположить, что большинство людей уважают мораль, то можно потратить свою умственную энергию на подсчет затрат и выгод от потенциальной рыночной сделки, а не на расчет шансов быть обманутыми.

Австрийская школа также утверждала, что мир очень сложный и неопределенный. Как отмечали ее представители в Калькуляционных дебатах, никто — даже всесильные чиновники, занимающиеся центральным планированием в социалистических республиках, которые могут запросить любую информацию у кого угодно, — не способен получить все

* Хайек Ф. А. фон. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.

данные, необходимые для управления сложной экономикой. Разнообразные и постоянно меняющиеся планы многочисленных субъектов экономической деятельности, подверженные влиянию непредсказуемых и сложных тенденций мирового развития, могут быть согласованы друг с другом только через **спонтанный характер** конкурентного рынка.

Таким образом, австрийцы утверждали, что свободный рынок представляет собой лучшую экономическую систему не потому, что мы исключительно рациональны и знаем все на свете (или, по крайней мере, можем знать все то, что должны знать), как принято считать в неоклассической теории, а как раз потому, что мы не особо рациональны, и потому еще, что в мире есть много вещей, по своей природе «непостижимых». Такая защита свободного рынка гораздо более реалистична, чем неоклассическая, основанная на предположении о существовании абсурдных степеней человеческой рациональности и на нереалистичной вере в «познаваемость» мира.

Спонтанность против созданного порядка: ограничения концепции австрийской школы

Абсолютно верно утверждение австрийской школы о том, что для нас, возможно, было бы лучше полагаться на спонтанный характер рыночного порядка, потому что способность людей сознательно создавать порядок ограничена. Однако капитализм полон сознательно «построенных порядков», таких как общества с ограниченной ответственностью, центральные банки или законы об интеллектуальной собственности, которых не существовало до конца XIX века. Разнообразие организационных механизмов, которые в результате приводят к различным показателям экономической деятельности, в тех или иных капиталистических странах тоже в значительной степени представляет собой результат сознательного конструирования, а не спонтанного возникновения [15]. Кроме того, и сам рыночный порядок имеет преднамеренно созданный, а не спонтанный характер. Он основан на сознательно созданных нормах и правилах, запрещающих одни вещи, не приветствующих другие и поощряющих третьи. Эту точку зрения легче понять, если вспомнить, что границы рынка неоднократно определялись и перекраивались на основании преднамеренных политических решений — но этот факт австрийская школа не может или даже отказывается принять. Многие объекты рыночного обмена, которые когда-то считались легальными — рабский и детский труд, некоторые наркотики, — были выведены с рынка. В то же время многие вещи, ранее непригодные для рынка, благодаря политическим решениям стали востребованными. «Общинные земли», пастбища, которые находились

в коллективной собственности общины и потому не могли быть куплены и проданы, стали частными владениями в результате «огораживаний» в Великобритании между XVI и XVIII веками. Рынок разрешений на выбросы углерода был создан только в 1990-х [16]. Называя рыночный порядок спонтанным, австрийцы серьезно искажают природу капиталистической экономики.

Австрийская позиция против государственного вмешательства слишком бескомпромиссна. По мнению приверженцев школы, любое правительственное вмешательство, за исключением обеспечения прав и порядка, особенно в отношении защиты частной собственности, приведет общество на скользкий путь, к социализму — это мнение неприкрыто продвигалось в книге Хайека «Дорога к рабству». С теоретической точки зрения, оно оказалось неубедительным, равно как и не оправдалось историей. Существует множество различных способов, которыми могут быть связаны рынок и государство между странами и внутри них. Принципы продвижения шоколадных батончиков в США гораздо больше ориентированы на рынок, чем начальное школьное образование. В вопросах предоставления медицинской помощи Южная Корея больше полагается на рыночные решения, чем Великобритания, но дело обстоит совершенно иначе в вопросах воды или железных дорог. Если бы «скользкий путь» существовал, у нас не было бы такого разнообразия.

(Нео)Шумпетерианская школа

Капитализм — это мощное средство экономического прогресса, но он сдаст свои позиции, поскольку компании становятся все более крупными и бюрократизированными.

Имя Йозефа Шумпетера (1883–1950) не так уж широко известно в истории экономики. Однако его оригинальные идеи положили начало целой школе — названной шумпетерианской, или неошумпетерианской*. (Любопытно, что в честь Адама Смита не была названа ни одна школа.)

Как и австрийцы, Шумпетер работал под сенью учения Карла Маркса: первые четыре главы его фундаментального труда «Капитализм, социализм и демократия»**, опубликованного в 1942 году, посвящены Марксу [17]. Джоан Робинсон, знаменитый кейнсианский экономист, однажды язвительно заметила, что сам Шумпетер был просто «Марксом с видоизмененными прилагательными».

* Приставка «нео» спорная. Различий между этими двумя направлениями гораздо меньше, чем между, например, классической и неоклассической школами.

** Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.

Буря созидательного разрушения: теория Шумпетера о капиталистическом развитии

Шумпетер разрабатывал идеи Маркса о важности технологического развития в качестве главной силы капитализма. Он утверждал, что капитализм движется вперед за счет **инноваций** предпринимателей, а именно за счет создания новых производственных технологий, продуктов и рынков. Инновации дают успешным бизнесменам временные монополии на соответствующих рынках, что позволяет им заработать исключительную прибыль, которую он назвал **предпринимательской прибылью**. Со временем их конкуренты начинают копировать инновации, снижая общий доход до «нормального» уровня: задумайтесь о том, каким образом сейчас появилось так много предложений на рынке планшетных компьютеров, который когда-то почти полностью был занят iPad компании Apple.

С точки зрения Шумпетера, это соревнование, обусловленное технологическими инновациями, гораздо более мощное и важное, чем неоклассическая ценовая конкуренция, при которой производители пытаются вытолкнуть друг друга с рынка, продавая продукты по более низким ценам за счет повышения эффективности использования *имеющихся* технологий. Шумпетер утверждал, что конкуренция на основе инноваций «настолько эффективнее [чем ценовая конкуренция], насколько бомбардировка эффективнее взлома двери».

Здесь Шумпетер оказался провидцем. Он утверждал, что ни одна компания, какими бы прочными ни казались ее позиции на рынке, в долгосрочной перспективе не застрахована от «бури созидательного разрушения». Упадок таких гигантов, как IBM и General Motors, или исчезновение компании Kodak, которая на пике развития занимала лидирующую позицию в своей отрасли, демонстрирует силу конкуренции за счет инноваций.

Почему Шумпетер предсказывал ослабление капитализма и почему он ошибался?

Несмотря на свою веру в динамичность капитализма, Шумпетер не был настроен оптимистично в отношении его будущего. В «Капитализме, социализме и демократии» он отметил, что с ростом масштабов капиталистических компаний и применения научных принципов в технологических инновациях (то есть с появлением корпоративных лабораторий) предприниматели дают дорогу профессиональным менеджерам, которых Шумпетер пренебрежительно называл управленцами. Как только в управлении компаниями появится бюрократизм, капитализм утратит свою динамичность, которая в конечном счете опирается на видение и движущую силу

харизматичных героев, называемых предпринимателями. Капитализм станет постепенно блекнуть и превращаться в социализм, а не погибнет насильственной смертью, как предвещал Маркс.

Предсказание Шумпетера не сбылось. С тех пор капитализм действительно стал *более* динамичным. Шумпетер сделал такой неверный прогноз, потому что не заметил, как быстро предпринимательство становится коллективной областью деятельности, где участвует не только один дальновидный бизнесмен, но и множество других действующих лиц внутри и за пределами компании.

Большая часть технического прогресса в сложных современных отраслях промышленности происходит с помощью **незначительных инноваций**, создающихся в ходе прагматичных попыток решить проблемы, возникающие в процессе производства. Это означает, что даже работники производственной линии участвуют в инновационной деятельности. Действительно, японские автомобильные компании, особенно Toyota, получили выгоды от метода производства, который максимизировал вклад рабочих в инновационный процесс. Прошли те времена, когда такие гении, как Джеймс Ватт или Томас Эдисон, могли практически в одиночку совершенствовать новые технологии. И это еще не все. Занимаясь инновационной деятельностью, компании опираются на результаты исследований и открытия, предоставляемые различными некоммерческими действующими учреждениями: правительством, университетами и благотворительными фондами. Сегодня все общество вовлечено в инновации.

Потерпев неудачу в попытке оценить роль всех этих «прочих», задействованных в инновационном процессе, Шумпетер пришел к ошибочному выводу, что снижение значимости вклада отдельных предпринимателей делает капитализм менее динамичным и приведет к его ослаблению.

К счастью, интеллектуальные наследники Шумпетера (которых иногда называют неошумпетерианской школой) преодолели это ограничение в его теории, в частности, с помощью национальной системы инноваций, исследующей взаимодействие между различными участниками инновационного процесса, а именно: компаниями, университетами, правительствами и прочими*. Вместе с тем неошумпетерианскую школу можно подвергнуть критике за чрезмерное акцентирование внимания на технологиях и инновациях и за некоторое пренебрежение остальными экономическими вопросами, такими как труд, финансы и макроэкономика. Справедливости ради стоит отметить, что другие школы тоже уделяют слишком много внимания отдельным вопросам — впрочем, шумпетерианская имеет более узкую направленность, чем все остальные.

* Ведущие представители этого течения, которое иногда называют школой эволюционной экономики, — Джованни Доси, Бенгт-Аке Лундвалл, Ричард Нельсон и Сидни Уинтер, Марио Чимоли, а также покойный Кристофер Фримен.

Кейнсианская школа

То, что хорошо для людей, необязательно так же хорошо для экономики в целом.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) родился в том же году, что и Шумпетер, и, подобно ему, удостоился чести стать главой научной школы, названной его именем. С точки зрения интеллектуального влияния, сравнивать их невозможно. Кейнс, пожалуй, самый влиятельный экономист XX века. Он дал новое определение предмету, открыв область макроэкономики, которая занимается анализом экономики вообще, как единого целого, которое отличается от суммы всех слагаемых.

До Кейнса большинство соглашалось с мнением Адама Смита: «Что считается разумным в рамках любой семьи, может быть редкой глупостью в масштабах королевства». Некоторые продолжают так думать. Дэвид Кэмерон, премьер-министр Великобритании, в октябре 2011 года заявил, что все британцы должны попытаться погасить свои долги по кредитным картам, но он не отдавал себе отчета в том, что спрос в британской экономике рухнет, если достаточно большое число людей последуют его совету и снизят свои расходы ради погашения долгов. Он не понимал простой мысли: то, что для одного человека — трата, для другого — доход, пока советники премьера не вынудили его взять свои неуместные слова обратно.

Отказываясь принимать эту точку зрения, Кейнс пытался объяснить, почему в течение длительного времени существуют безработные, простаивающие заводы и непроданные продукты, если предполагается, что рынки должны выравнивать спрос и предложение.

Почему существует безработица? Кейнсианское объяснение

Кейнс исходил из очевидного наблюдения, что экономика потребляет не все, производимое ею. Если исходить из предположения, что все произведенные продукты должны быть проданы, а все имеющиеся ресурсы (в том числе труд рабочих) — задействованы (это называется **полной занятостью**), то разницу между объемом производства и объемом потребления, то есть сбережения, следует инвестировать.

К сожалению, нет никакой гарантии, что сбережения окажутся равны инвестициям, особенно когда те, кто вкладывает, и те, кто экономит, не одни и те же лица, в отличие от ситуации первых дней капитализма, когда предприниматели в основном инвестировали из собственных сбережений, а рабочие не могли накапливать, поскольку их зарплаты были слишком малы. Дело в том, что инвестиции, отдача от которых приходит не сразу, зависят

от того, чего ждет инвестор от будущего. В свою очередь, этими ожиданиями движут психологические факторы, а не рациональный расчет, потому что будущее полно **неопределенности**.

Неопределенность касается не только отсутствия представления о том, что произойдет когда-нибудь потом. Для некоторых событий мы можем достаточно точно вычислить вероятность каждого из потенциальных непредвиденных обстоятельств — экономисты называют это **риском**. Действительно, наша способность рассчитать риск, связанный со многими аспектами человеческой жизни — смертью, пожаром, автомобильной аварией и прочими подобными событиями, — это основа индустрии страхования. Тем не менее мы не всегда знаем все возможные непредвиденные обстоятельства, не говоря уже об их правдоподобной вероятности. Лучшее объяснение концепции неопределенности дал, как это ни удивительно, Дональд Рамсфельд, министр обороны в первом правительстве Джорджа Буша-младшего. В 2002 году на пресс-конференции, посвященной ситуации в Афганистане, Рамсфельд сказал: «Есть переменные, о существовании и динамике которых мы знаем; есть переменные, о существовании которых мы знаем, но не знаем их динамики; и наконец, существуют переменные, о которых мы не знаем ничего, включая даже сам факт их существования, — это неизвестные неизвестные». Идея о «неизвестных неизвестных» удачно резюмирует концепцию неопределенности Кейнса.

Активная фискальная политика для полной занятости: кейнсианское решение

В неопределенном мире инвесторы могут вдруг стать пессимистичными в отношении будущего и сократить свои инвестиции. В такой ситуации появится избыток сбережений. Классические экономисты полагали, что это перенасыщение рано или поздно исчезнет, поскольку сокращение спроса на сбережения приводит к снижению процентной ставки (иными словами, цены заимствований), что снова делает инвестиции более привлекательными.

Кейнс утверждал, что ничего подобного не произойдет. При снижении инвестиций уменьшатся и общие расходы, которые, в свою очередь, снизят доходы, поскольку расходы одного человека — это доходы другого. Сокращение доходов приведет к уменьшению сбережений, поскольку они, по сути, представляют собой то, что осталось после расходов (которые, как правило, не очень изменятся в ответ на снижение доходов, потому что определяются нашими жизненными потребностями и привычками). В конце концов сбережения будут уменьшаться, чтобы соответствовать ставшему более низким инвестиционному спросу. Если избыточные сбережения

начнут сокращаться таким образом, то не возникнет тенденции к понижению процентных ставок и, следовательно, не будет дополнительных стимулов для инвестиций.

Кейнс считал, что инвестиции становятся достаточными для обеспечения полной занятости только тогда, когда **нерациональное начало*** — «внутренняя потребность действовать, а не бездействовать», как он это определял, — потенциальных инвесторов стимулируется новыми технологиями, финансовой эйфорией или другими нетипичными явлениями. Нормальное состояние дел, по его мнению, наблюдается в случаях, когда инвестиции равны сбережениям на уровне **платежеспособного спроса** (который на самом деле подкреплен покупательной способностью), чего недостаточно для поддержки полной занятости. По утверждению Кейнса, для достижения полной занятости правительство должно активно использовать свои расходы, чтобы поддерживать уровень спроса [18].

Деньги реально работают в экономике: кейнсианская теория финансов

Распространенность неопределенности в кейнсианской экономике означает, что деньги — не просто единица учета или удобное средство обмена, как полагала классическая (и неоклассическая) школа, а средство для обеспечения **ликвидности** (или средств для быстрого изменения чьего-либо финансового положения) в нестабильном мире.

С учетом этого финансовый рынок представляет собой не просто источник денег для инвестиций, но и место для заработка денег путем игры на расхождениях во мнении людей о доходности одних и тех же инвестиционных проектов — иными словами, место для **спекуляций**. На этом рынке условия покупки и продажи актива определяются по большей части не окончательной прибылью, которую он принесет, а ожиданиями от будущего — и, что еще важнее, ожиданиями относительно того, чего станут ожидать другие люди, или, по словам Кейнса, «средним мнением о среднем мнении». Это, как считал экономист, нередко становится основой для стадного поведения, которое часто наблюдается на финансовом рынке и делает его склонным к приступам финансовых спекуляций, бумагам и в конечном счете спаду [19].

Исходя из такого анализа Кейнс, как известно, предостерегал об опасности, которую потенциально представляет финансовая система, ориентированная на спекулятивные сделки: «Спекулянты не могут причинить вреда,

* В оригинале *animal spirits* — этим термином Кейнс определил эмоции, которые влияют на поведение людей при принятии экономических решений. *Прим. пер.*

как пузыри в устойчивом потоке предприятия. Но положение становится серьезным, когда предприятие оказывается пузырем в водовороте спекуляции. Когда капитальное развитие страны становится побочным продуктом деятельности казино, работа, скорее всего, будет сделана плохо». Кейнс наверняка знал это, потому что сам был очень успешным финансовым спекулянтом и накопил изрядно средств — более 10 миллионов фунтов стерлингов (или 15 миллионов долларов) в пересчете на современные деньги — это то, что осталось у него после очень щедрых пожертвований на благотворительность [20].

Экономическая теория, которая подходит для XX века — и дальше?

Кейнсианская школа создала экономическую теорию, которая больше подходила для развитой капиталистической экономики в XX веке, чем теория классической или неоклассической школ. Кейнсианская макроэкономическая теория строится на признании того факта, что структурное разделение вкладчиков и инвесторов, возникшее в конце XIX века, уравнило сбережения и инвестиции и, следовательно, усложнило возможность достижения полной занятости.

Кроме того, кейнсианская школа справедливо подчеркивает ключевую роль финансов в современном капитализме. Классическая школа не уделяла большого внимания финансовым отношениям, поскольку развивалась во времена, когда финансовый рынок был примитивным. Неоклассическая теория появилась в мире, уже достаточно похожем на тот, в каком жил Кейнс, но, учитывая ее нежелание признать неопределенность, деньги не имели в ней большого значения. В отличие от этих школ, в кейнсианской теории финансовые отношения играют ключевую роль, поэтому она оказалась очень полезна для нас, потому что, в частности, позволила понять такие события, как Великая депрессия 1929-го и мировой финансовый кризис 2008 года.

«В долгосрочной перспективе мы все мертвы»: недостатки кейнсианской школы

Кейнсианскую школу можно *критиковать* за то, что она уделяла слишком много внимания краткосрочным вопросам — это нашло отражение в знаменитой остроте Кейнса о том, что «в долгосрочной перспективе мы все мертвы». Кейнс был абсолютно прав, когда подчеркивал, что мы не можем управлять экономической политикой в надежде на то, что в долгосрочной перспективе «фундаментальные» силы, такие как технологии

и демография, так или иначе все приведут в порядок, о чем часто говорили экономисты классической школы. Тем не менее нацеленность на краткосрочные макроэкономические переменные сделали кейнсианскую школу достаточно слабой с точки зрения объяснения долгосрочных вопросов, таких как технический прогресс и институциональные изменения [21].

Институциональная школа: старая, новая и новая старая?

Люди — это продукт собственного общества, даже если они способны изменить его правила.

В конце XIX века группа американских экономистов поставила под сомнение учения доминирующих в то время классической и неоклассической школ из-за приуменьшения или даже игнорирования ими социальной природы людей, то есть того факта, что они продукт своего общества. Эти экономисты утверждали, что мы должны проанализировать **институты**, или социальные правила, оказывающие влияние на людей и даже формирующие их. Эта группа известна под названием старой институциональной школы, или институционализма, в противоположность появившейся в 1980-х годах новой институциональной школе, или неоинституционализму.

Люди формируются обществом: возникновение старой институциональной школы

Историю рождения старой институциональной школы можно проследить до Торстейна Веблена (1857–1929), который сделал себе имя, поставив под сомнение распространенное убеждение о рациональности и корыстолюбии человека. Веблен утверждал, что за любым поведением человека стоит множество мотивов — инстинкт, привычка, убеждение — и только после этого рациональный мотив. Веблен также подчеркивал, что человеческую рациональность нельзя определить как нечто вневременное и что она формируется социальной средой, состоящей из институтов, или формальных (например, законов и внутренних правил компаний) и неформальных правил (социальных обычаев, соглашений в деловых отношениях), в которой действуют индивидуумы, что мы с легкостью можем наблюдать. Веблен считал, что институты не только влияют на то, как ведут себя люди, но и меняют их, а люди, в свою очередь, меняют эти институты [22].

Черпая вдохновение из того особого внимания, которое Веблен уделял институтам, а также явно и тайно принимая идеи марксизма и немецкой исторической школы, в начале XX века появилось новое поколение

американских экономистов, учредивших экономическую школу. В 1918 году с благословения Веблена она была официально провозглашена институциональной школой, а возглавил ее Уэсли Митчелл (1874–1948), ученик Веблена и тогдашний лидер группы*.

Ярким событием для этой школы стал «Новый курс», в разработке и принятии которого участвовали многие ее представители. В наши дни «Новый курс» обычно рассматривается как программа кейнсианской политики. Но если подумать, «Общая теория занятости, процента и денег»**, фундаментальный труд Кейнса, вышел только в 1936-м, то есть через год после «Второго нового курса» (первый был принят в 1933 году). «Новый курс» уделял намного больше внимания институтам — финансовому регулированию, социальному обеспечению, профсоюзам и регулированию коммунальных компаний, — чем макроэкономической политике, о чем я уже говорил в главе 3. Такие институциональные экономисты, как Артур Бернс (председатель Совета экономических консультантов при президенте США в 1953–1956 годах, а затем председатель Совета управляющих Федеральной резервной системой в 1970–1978 годах), играли важную роль в формировании экономической политики США даже после Второй мировой войны.

Поведение людей диктуется не только обществом: упадок институциональной школы

После 1960-х годов институциональная школа пришла в упадок. Частично это было связано с подъемом неоклассической концепции в США в 1950-х годах. Довольно узкое представление неоклассической школы о том, какой должна быть экономика — с упором на поведение индивидуумов, «универсальные» исходные предположения и абстрактные экономические модели, — сделало ее не слишком отличимой от институциональной теории, но при этом более слабой в плане логики и содержания. Впрочем, спад популярности был вызван и слабостью самой институциональной школы. Она не могла в полной мере теоретически обосновать разнообразные механизмы, посредством которых возникают, существуют и изменяются сами институты, потому что рассматривала их только как результаты формальных коллективных решений (например, законодательства) или продукты истории (например, культурные нормы). А институты способны появляться на свет и другими путями: как спонтанный порядок, формирующийся в ходе взаимодействий рациональных индивидуумов (австрийская школа

* Авторитетный в то время Джон Коммонс (1862–1945), чья деятельность была близка школе, прямо заявил о своем желании присоединиться к ней в середине 1920-х годов. Джон Морис Кларк (1884–1963), сын Джона Бейтса Кларка, был еще одной важной, хотя и более молодой, фигурой.

** Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2002.

и новая институциональная школа); из-за попыток отдельных людей и организаций сформировать способы познания, помогающие разобраться в сложных вопросах функционирования экономики (бихевиоризм); в результате попытки сохранить существующие иерархические отношения (марксистская школа).

Еще одна большая проблема состояла в том, что некоторые представители школы утратили чувство меры в подчеркивании значения социальной природы людей и активно перестраивали свою теорию по принципу структурного детерминизма. Социальные институты и структура, которую они создают, были для этих экономистов всем; люди считались существами, полностью зависимыми от общества, в котором они живут. Печально известное изречение «Нет такого понятия, как индивидуум» принадлежит наиболее авторитетному представителю постепенно терявшей свои позиции в первые годы после Второй мировой войны институциональной школы в США Кларенсу Айресу.

Трансакционные издержки и институты: расцвет неоинституционализма

В 1980-х группа экономистов, придерживающихся неоклассического и австрийского учений и возглавляемая Дугласом Нортом, Рональдом Коузом и Оливером Уильямсоном, организовала новую школу, известную под названием новой институциональной школы, или неоинституционализма [23].

Называя себя *институциональными* экономистами, приверженцы этой школы дали понять, что они не считают себя типичными представителями неоклассической теории, которая рассматривала только индивидуумов, не обращая внимания на институты, влияющие на их поведение. Однако, используя прилагательное «новая», эта группа явно показывала, что отмежевывается от первоначальной институциональной школы, которая сейчас называется старой институциональной школой (или просто институциональной школой). Основной причиной отделения было то, что неоинституционализм стал анализировать, как появляются институты на основе осознанного выбора людей [24].

Ключевым понятием неоинституционализма стали **транзакционные издержки**. В неоклассической экономической теории затраты представлены себестоимостью продукта (расходы на материалы, заработную плату и т. д.). Однако неоинституционализм подчеркивает, что существуют также затраты, связанные с организацией экономической деятельности. Некоторые определяют транзакционные издержки довольно узко — как расходы, связанные с самим рыночным обменом: получение информации об альтернативных продуктах («сравнение цен»), трата времени и денег на процесс

покупки, а иногда и торг за лучшие цены. Другие определяют их в более широком смысле как «стоимость эксплуатации экономической системы», которая включает в себя расходы на проведение обмена на рынке, а также связанные с этим затраты по обеспечению договора после завершения обмена. Так что, если смотреть шире, транзакционные издержки включают в себя стоимость охраны от краж, эксплуатацию судебной системы и даже контроль рабочих на заводах, чтобы они вкладывали в работу максимально возможное количество усилий согласно контракту.

Институты — это не только ограничения: преимущества и недостатки новой институциональной экономики

Внедряя концепцию транзакционных издержек, представители неоинституционализма разработали широкий круг интересных теорий и тематических исследований. Одним из ярких примеров служит вопрос о том, почему в предположительно «рыночной» экономике так много видов экономической деятельности ведется внутри компаний. Упрощенно говоря, рыночные сделки часто бывают слишком дорогими из-за высокой стоимости информации и обеспечения исполнения контрактов. В таких случаях гораздо эффективнее получается сделать все посредством иерархических команд внутри компании. Другой пример — анализ влияния самой сути **прав собственности** (правил, которые предписывают, что и с каким видом собственности могут сделать владельцы) на модели инвестиций, выбор технологий производства и другие экономические решения.

Несмотря на эти очень важные разработки, неоинституционализм достиг того предела, не перешагнув который, его еще можно считать институциональной концепцией. Он рассматривает институты в основном в качестве ограничений — для неограниченного своекорыстного поведения. Но институты не только «ограничивают», они способны «давать возможность». Часто институты ограничивают нашу личную свободу именно для того, чтобы мы могли больше делать коллективно — как правила дорожного движения, например. Большинство представителей неоинституционализма не отрицают стимулирующей роли институтов, но они не говорят об этом прямо; постоянно ссылаясь на институты как на ограничения, они формируют негативное впечатление о них. Что более важно, неоинституционализм не видит «формирующей» роли институтов, а ведь они действительно формируют мотивы людей, а не только ограничивают их поведение. Упуская это чрезвычайно важное определение деятельности институтов, эта школа не дотягивает до уровня полномасштабной институциональной теории.

Бихевиоризм

Мы недостаточно умны, поэтому должны сознательно ограничивать свою свободу выбора с помощью правил.

Бихевиоризм получил такое название, потому что это направление пыталось моделировать истинное поведение людей, отвергая доминирующее неоклассическое предположение, будто люди всегда действуют рационально и эгоистично. Школа распространила такой подход на изучение экономических институтов и организаций — например, как лучше создать компанию или разработать нормы финансового регулирования. Таким образом, она имеет фундаментальное сходство и даже некоторых общих участников с институциональной школой.

Это самая молодая из школ экономики, но она старше, чем думает большинство людей. Только недавно она получила известность благодаря своей теории поведенческих финансов и экспериментальной экономике. Но ее истоки можно проследить в 1940–1950-х годах, особенно в работах Герберта Саймона (1916–2001), лауреата Нобелевской премии в области экономики 1978 года*.

Пределы человеческой рациональности и необходимость индивидуальных и социальных правил

Основная идея Саймона строилась на концепции **ограниченной рациональности**. Он критиковал неоклассическую школу за предположение о том, что люди обладают неограниченными возможностями для обработки информации или «божественной» (или «олимпийской», как он сам ее называл) рациональностью.

Саймон *не оспаривал* мнение об иррациональности человека. Он считал, что мы стараемся быть рациональными, но наша способность мыслить подобным образом слишком ограничена, особенно учитывая сложность мира — или преобладание неопределенности, если использовать термины кейнсианской теории. Следовательно, часто главным препятствием для принятия решения бывает не отсутствие информации,

* Саймон был последним человеком эпохи Возрождения, как я называю его в главе 16 своей книги «23 тайны: то, что вам не расскажут про капитализм». Он сделал новаторский вклад не только в экономику, но и во многие другие области знания. Он один из отцов-основателей искусственного интеллекта (ИИ) и операционного исследования (области управления частными предприятиями) и автор классического труда об управлении государственными предприятиями «Административное поведение» (М.: Мир, 1974), опубликованного в 1947 году. Его считают одним из ведущих ученых в области когнитивной психологии, поэтому он наверняка знал кое-что о том, как люди думают и действуют.

а ограниченная способность человека обрабатывать и анализировать имеющиеся сведения.

По причине такой ограниченной рациональности, утверждал Саймон, мы разрабатываем мыслительные «ярлыки», которые позволяют нам «экономить» умственные способности. Их называют **эвристиками** (или интуитивным мышлением), и они принимают различные формы: проведенных правил, здравого смысла или экспертной оценки. В основе всех этих интуитивных методов поиска решения лежит возможность выявлять закономерности, позволяющие нам отказаться от большого круга альтернатив и сфокусироваться на небольшом и легко контролируемом, но при этом наиболее перспективном диапазоне возможностей. Приводя пример применения такого психологического подхода, Саймон часто говорил о шахматных гроссмейстерах: их секрет заключается в способности быстро отсеять менее перспективные пути поиска и сосредоточиться на последовательности шагов, которые, скорее всего, дадут наилучший результат.

Сосредоточение внимания на подмножестве возможностей означает, что окончательный выбор *необязательно* будет оптимальным, но такой подход позволяет нам контролировать сложность и неопределенность мира с помощью нашей ограниченной рациональности. Таким образом, Саймон утверждает, что, делая выбор, люди **довольствуются минимумом**, то есть ищут хорошие, а не лучшие решения, вопреки утверждению неоклассической теории [25].

Рыночная экономика против организационной

Несмотря на то что в основе бихевиоризма лежит изучение принятия решений людьми, интересы данного направления простираются гораздо дальше. Согласно теории бихевиоризма, мы создаем упрощенные правила принятия решений, действительные на уровне не только отдельных индивидов, но и социальных групп, причем помогающие функционировать в сложных условиях, на основе ограниченной рациональности.

Для компенсации ограниченности нашей рациональности мы создаем **организационные процедуры** и социальные институты. Для индивида эти эвристики, то есть организационные и общественные правила, ограничивают свободу выбора, но упрощают принятие решений, потому что уменьшают сложность проблемы. Особенно подчеркивается тот факт, что благодаря этим правилам нам становится проще предсказать поведение других действующих лиц, следующих им и в соответствии с ними поступающих определенным образом. Данную точку зрения подчеркивала

и австрийская школа, используя для этого несколько другой язык, — у нее речь шла о важности «традиции» в качестве основы для мотивов принятия решения.

С точки зрения бихевиоризма, мы начинаем видеть экономику таким образом, который очень отличается от картины, принятой в доминирующей неоклассической школе. Приверженцы неоклассической теории обычно описывают современную капиталистическую экономику как рыночную. Представители бихевиоризма подчеркивают, что рынок на самом деле составляет лишь сравнительно небольшую ее часть. В своих записях середины 1990-х годов Герберт Саймон указывал, что около 80 процентов экономической деятельности в США происходит внутри организаций, таких как компании и правительство, а не через рынок [26]. Он утверждал, что было бы более уместно называть такое положение вещей **экономикой организаций**.

Почему эмоции, верность и справедливость имеют значение

Бихевиоризм также предоставляет убедительные аргументы в пользу того, почему такие человеческие качества, как эмоции, верность и справедливость, имеют большое значение — хотя большинство экономистов, особенно сторонники неоклассической и марксистской теорий, никогда не обращали на них внимания, в лучшем случае считая их незначительными факторами, а в худшем — отвлекающими людей от рациональных решений.

Теория ограниченной рациональности объясняет, почему наши эмоции необязательно становятся проблемой, а зачастую и вовсе оказываются полезной частью нашего ограниченного рационального процесса принятия решений. Согласно Саймону, исходя из принципа ограниченной рациональности, мы должны сосредоточить наши неограниченные интеллектуальные ресурсы на решении наиболее важной текущей проблемы. Эмоции позволяют выявить таковую. Представители бихевиоризма утверждают, что лояльность членов организации имеет большое значение для хорошей работы последней, поскольку структура, наполненная нелояльными членами, будет перегружена расходами на отслеживание и наказание корыстного поведения. Вопрос о справедливости тоже очень важен, поскольку члены организаций или общества не станут лояльными, если будут думать, что с ними обращаются несправедливо.

Оценка теории бихевиоризма: слишком заиклена на индивидуумах?

Бихевиоризм, несмотря на свою молодость, помог радикально пересмотреть наши теории о человеческой рациональности и мотивации. Благодаря этой концепции мы стали гораздо глубже понимать, как люди думают и ведут себя.

Стремление представителей бихевиоризма понять общество, начиная с отдельных личностей — а фактически с еще более глубинного уровня, то есть с нашего мыслительного процесса, — одновременно их сильная и слабая сторона. Уделяя слишком много внимания этому «микроуровню», школа часто теряет из виду проблемы экономической системы в целом. Такого не должно быть; в конце концов, сам Саймон много писал о ней. Но большинство последователей школы чрезмерно сфокусировались на индивидуумах — особенно экономисты, занимавшиеся экспериментальной экономикой (с помощью контролируемых экспериментов они пытались понять, рациональны люди или эгоистичны) или нейроэкономикой (которые пытались установить связи между деятельностью мозга и определенными видами поведения). Кроме того, необходимо добавить, что, чрезмерно пристально изучая людей и психологию, бихевиоризм почти не обращал внимания на вопросы технологии и макроэкономики.

Заключение: как сделать экономическую теорию лучше

Сохранение интеллектуального разнообразия и поощрение взаимного обогащения идеями

Одного признания существования различных экономических концепций недостаточно. Это разнообразие следует сохранить или даже приумножить. Разные концепции раскрывают различные аспекты экономики с различных точек зрения, а результаты исследований ряда школ, а не только одной или двух дают возможность получить более полное, сбалансированное понимание комплексной системы под названием «экономика». Если смотреть с позиции долгосрочной перспективы, можно провести аналогию с биологическим видом, имеющим более разнообразный генофонд и потому более устойчивым к потрясениям, — точно так же наука, которая содержит множество теоретических подходов, может справиться с меняющимся миром лучше, чем та, в которой есть только одно направление. На самом

деле сегодня мы наблюдаем доказательство этого: мировая экономика испытала бы коллапс, подобный Великой депрессии 1929 года, если бы правительства ключевых стран не решили отказаться от экономики свободного рынка и не приняли бы кейнсианскую политику в самом начале мирового финансового кризиса 2008 года.

Я пойду еще немного дальше и скажу, что сохранения разнообразия тоже недостаточно. Мы не просто должны позволить ста цветам расцвести. Нам нужно, чтобы они опылили друг друга. Различные экономические концепции действительно могут выиграть, обменявшись знаниями, и сделать наше понимание мира экономики богаче.

Некоторые школы, имеющие явную интеллектуальную близость, уже взаимно обогатили друг друга. Девелопменталистская традиция и шумпетерианская школа сотрудничали к взаимной выгоде; первая разрабатывала концепции, позволяющие лучше понять среду, где происходит технологическое развитие, а вторая занималась проблемами непосредственно внедрения технологических инноваций. Марксистская, институциональная и бихевиористская школы уже давно взаимодействуют друг с другом, правда, часто не находя общего языка в том, что касается понимания внутреннего функционирования компаний и особенно взаимоотношения «капиталист — работник» в них. В кейнсианской и бихевиористской школах всегда существовал общий акцент на психологических факторах, но в последнее время у них произошел особенно примечательный обмен идеями в новой области поведенческих финансов.

Впрочем, взаимное обогащение может произойти и между школами, которые, по мнению большинства людей, несовместимы друг с другом. Даже если они разбросаны по всему политическому спектру — классики справа, кейнсианцы по центру, марксисты слева, — все они разделяют концепцию классового общества. Возможно, австрийцы и кейнсианцы и пикируются еще с 1930-х годов, но у них есть общее видение (которое, кстати, совпадает с видением бихевиористов и институционалистов), что мир представляет собой очень сложное и неопределенное место и что наши рациональные способности, позволяющие взаимодействовать с ним, крайне ограничены. Австрийцы, институционалисты и сторонники бихевиоризма — все разделяют мнение, что люди — создания сложные, многоплановые, состоящие из (если использовать институциональную формулировку) инстинкта, привычки, веры и рассудочности, даже несмотря на то что некоторые австрийцы полагают, будто представители остальных школ на самом деле придерживаются радикально левых взглядов.

Что можем сделать все мы, а не только профессиональные экономисты, для развития экономической теории

Даже те читатели, которых убедил мой аргумент об интеллектуальном разнообразии и взаимном обогащении в экономической теории, все еще могут спросить: «А какое отношение это имеет ко мне?» В конце концов, очень мало читателей способно помочь в сохранении ее разнообразия, а тем более привнести в нее что-то новое, в отличие от профессиональных экономистов.

Дело в том, что мы все должны знать кое-что о различных подходах к экономике, если не хотим быть безвольными жертвами чужих решений. За каждой экономической политикой и корпоративным действием, влияющими на нашу жизнь — минимальной заработной платой, аутсорсингом, социальным обеспечением, безопасностью продуктов питания, пенсиями и прочим, — лежит некая экономическая теория, которая либо вдохновляет на эти действия, либо, что бывает чаще, находит оправдание тому, что власть имущие хотят сделать.

Только в том случае, когда мы знаем о существовании различных экономических теорий, мы сможем сказать этим принимающим решения людям, что они не имеют права говорить нам, что «альтернативы не существует», как однажды, к собственному стыду, заявила Маргарет Тэтчер, защищая свои противоречивые политические действия. Когда мы поймем, как много точек соприкосновения лежит между якобы враждующими фракциями в экономике, мы сможем более эффективно противостоять тем, кто пытается обострить дебаты, изображая все исключительно в черном или белом цвете. Как только мы узнаем, что экономические теории дают разные рекомендации отчасти потому, что они основаны на различных этических и политических ценностях, мы сможем с уверенностью рассуждать о них с точки зрения того, чем они являются на самом деле, — а именно политическим аргументом, а вовсе не наукой, в которой все четко делится на правильное и неправильное. И только тогда, когда основная часть населения продемонстрирует свою осведомленность в этих вопросах, профессиональные экономисты больше не смогут запугивать людей и объявлять себя хранителями научных истин.

Знание различных направлений экономической теории и понимание их сильных и слабых сторон — отнюдь не своего рода эзотерические практики, доступные только посвященным. Это важная часть изучения экономики, а также наш коллективный вклад в то, чтобы экономика лучше служила обществу.

Сравнительная таблица различных школ экономики

	Классическая	Неоклассическая	Марксистская	Девелопменталистская
Экономика состоит из...	классов	индивидуумов	классов	нет однозначного мнения, но больше фокусируется на классах
Индивидуумы...	эгоистичные и рациональные (но рациональность определяется рамками класса)	эгоистичные и рациональные	эгоистичные и рациональные, кроме рабочих, борющихся за социализм	нет однозначного мнения
Мир...	определенный («железные законы»)	определенный, в котором можно просчитать риск	определенный (законы движения)	неопределенный, но однозначного мнения нет
Наиболее важная область экономики — это...	производство	обмен и потребление	производство	производство
Экономика меняется посредством...	накопления капитала, инвестиций	выбора индивидуума	борьбы классов, накопления капитала и технологического прогресса	развития производственных возможностей
Рекомендации в политике	свободный рынок	свободный рынок или политика активного государственного вмешательства в зависимости от мнения экономиста в отношении провалов рынка и провалов правительства	социалистическая революция, центральное планирование	временный правительственный протекционизм и вмешательство

Австрийская	Шумпетериан- ская	Кейнсианская	Институцио- нальная	Бихевиоризм
индивидуумов	нет определенно- го мнения	классов	индивидуумов и институтов	индивидуумов, организаций и институтов
эгоистичные, но подчиняются иерархии (ра- циональные они только благодаря беспрекослов- ному принятию традиции)	нет однозначного мнения, но дела- ется акцент на не- рациональном предпринима- тельстве	не очень рацио- нальные (движи- мые привычками и стадным чув- ством); их себялю- бие неоднозначно	подчиняются иерархии «ин- стинкт, привычка, вера, причина»	исключительно ограниченно рациональные и подчиняются иерархии
сложный и неопределенный	нет однозначного мнения, но явно сложный	неопределенный	сложный и неопределенный	сложный и неопределенный
обмен	производство	неоднозначная позиция, мень- шинство уде- ляет внимание производству	нет однозначного мнения, но акцент на производстве делается больше, чем в неокласси- ческой школе	нет однозначного мнения, но есть определенный уклон в сторону производства
выбора индиви- дуума, но с кор- нями, уходящими в традиции	технологических инноваций	неоднозначная позиция, зависит от экономистов	взаимодей- ствия между индивидуумами и институтами	нет однозначного мнения
свободный рынок	неоднозначная позиция — капи- тализм в любом случае обречен на вымирание	активная фи- скальная полити- ка, перераспре- деление доходов в пользу бедных	неоднозначная позиция, зависит от экономиста	нет однозначного мнения, но впол- не допускается вмешательство со стороны правительства

Глава 5

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА: КТО ТАКИЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?

Нет больше такого явления, как общество, — есть только отдельные мужчины и женщины и еще их семьи.

Маргарет Тэтчер

Корпорациям больше не нужно лоббировать правительство. Они и есть правительство.

Джим Хайтауэр

Индивидуумы как главные действующие лица

Экономика с точки зрения индивидуума

Доминирующая неоклассическая теория гласит, что экономика — «наука о выборе» (о чем я уже говорил в главе 1). Согласно этой позиции, выбор делается людьми (индивидуумами), которых принято воспринимать как эгоистов, заинтересованных только в максимизации своего благосостояния или благосостояния членов своих семей. При этом считается, что все люди принимают решения рационально, а именно выбирают наиболее экономически эффективный способ достижения той или иной цели.

Как потребитель каждый человек имеет собственную **систему предпочтений**, исходя из которой определяет, что ему нравится. Используя ее и сравнивая рыночные цены разных вещей, он выбирает сочетание продуктов и услуг, максимальной полезных с точки зрения его предпочтений. Рыночный механизм собирает всю информацию о выборах отдельных покупателей в единое целое и показывает производителям спрос на их продукцию при различных ценах (**кривая спроса**). Количество продукции, которое производители готовы предложить за определенную цену (**кривая предложения**), определяется их собственным рациональным выбором, сделанным в целях максимизации своих доходов. Делая выбор, производители учитывают затраты на изготовление продукта, заданные технологией, которая варьирует всевозможные комбинации производственных ресурсов и их стоимость. Рыночное **равновесие** достигается, когда кривые спроса и предложения пересекаются.

Это история экономики, в которой индивидуумы выступают в качестве главных действующих лиц. Иногда потребителей называют домохозяйствами, а производителей — компаниями, но все это, по сути, расширенное определение индивидуумов. В своем выборе они рассматриваются как отдельные когерентные единицы. Некоторые экономисты неоклассической школы, следующие идеям новаторской работы Гэри Беккера, заявляют о существовании «внутрисемейных переговоров», но они представляются как процесс между рациональными индивидуумами, которые прежде всего стремятся максимизировать пользу для себя самих, а не как общение между членами реальной семьи, которым присущи любовь, ненависть, сочувствие, жестокость и у которых есть обязательства.

Привлекательность индивидуалистического подхода к экономике и его ограниченность

Несмотря на то что индивидуалистический подход не единственный способ разработки экономической теории (см. главу 4), с 1980-х годов он стал доминирующим. Дело в том, что он весьма привлекателен с политической и этической точек зрения.

Прежде всего вспомним притчу о *свободе личности*. Люди могут получить все, что хотят, пока они согласны платить справедливую цену, будь то «этические» продукты (продукты питания вроде кофе за «честную» цену*) или игрушки, о которых дети забудут до следующего Рождества (здесь мне

* При честной, или этичной, торговле все участвующие в производстве продукта (маркируемого специальной наклейкой) получают за свой труд так называемую честную зарплату. Иными словами, рабский труд не используется. *Прим. пер.*

вспоминается лихорадка Cabbage Patch Kids* 1983 года и повальное увлечение Furby** в 1998 году). Люди могут делать все, что принесет им деньги, используя любые методы производства, которые максимизируют их прибыль, будь то футбольные мячи, сделанные несовершеннолетними рабочими, или микроскопы, изготовленные на высокотехнологичном оборудовании. Нет высшей власти — короля, папы римского или министра планирования, — которая указывала бы людям, чего они должны хотеть и что производить. Исходя из этого, многие экономисты свободного рынка утверждают, что существует неразрывная связь между свободой выбора отдельных потребителей и их более широкой политической свободой. Известными примерами служит критика социализма Фридрихом фон Хайеком в «Дороге к рабству» и страстная защита системы свободного рынка Милтоном Фридманом в «Свободе выбирать»***.

Кроме того, индивидуалистический подход обеспечивает парадоксальное, но очень мощное *моральное* оправдание рыночного механизма. Все мы делаем выбор только для себя, гласит история, но в результате происходит максимизация общественного благосостояния. Нам не нужно, чтобы люди были «хорошими», чтобы запустить эффективную экономику, которая принесет выгоду всем участникам. Или, скорее, как раз потому, что люди не «хорошие» и ведут себя как бесовские максимизаторы полезности и прибыли, наша экономика эффективна и в итоге в выигрыше остаются все. Знаменитая фраза Адама Смита служит классическим утверждением этой позиции: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов».

Понимая причины привлекательности индивидуалистического подхода к разработке экономической теории, следует признать и его серьезные недостатки. С политической точки зрения, в нем нет четкой взаимосвязи между экономической и политической свободой страны. Многие диктаторские режимы вели политику очень свободного рынка, в то время как многие демократические страны, например в Скандинавии, имеют низкую экономическую свободу из-за высоких налогов и обилия нормативных актов. В самом деле, большое число приверженцев индивидуалистического подхода готовы пожертвовать политической свободой, чтобы защитить экономическую (по этой причине Хайек одобрял диктатуру Пиночета в Чили). В том, что касается этического обоснования, я уже говорил о многих теориях (в том числе об идее несостоятельности рынка), основанных

* Cabbage Patch Kids («Малыши с капустной грядки») — мягкие набивные куклы. Этот бренд был создан в 1978 году в США Ксавьером Робертсом. Он придумал легенду о маленьком народце, который появляется на капустных полях. Эти малыши не продавались, их можно было только «усыновить». *Прим. пер.*

** Furby («Фёрби») — электронный говорящий робот. Появился на американских прилавках в рождественский сезон 1998 года и в то Рождество стал самой продаваемой игрушкой. Период максимальной популярности, когда Furby хотели иметь все дети, продолжался до 2000 года. *Прим. пер.*

*** Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать: наша позиция. М. : Новое изд-во, 2007.

на индивидуалистической концепции неоклассической школы и показывающих, что безудержное стремление к личным интересам с помощью рынка часто не способно дать социально значимые экономические результаты.

Учитывая, что эти ограничения были хорошо известны еще до установления господства индивидуалистического подхода, его нынешнее доминирование должно хотя бы отчасти объясняться политическими факторами идей. Индивидуалистический подход получает намного больше поддержки и одобрения, чем его альтернативы (особенно подходы, основанные на классовой теории, как, например, марксистский или кейнсианский), со стороны тех, кто имеет власть и деньги, а следовательно, больше влияния. Он пользуется их поддержкой, поскольку принимает социальную структуру как данность — например, право собственности или права рабочих, — и не ставит под сомнение статус-кво*.

Организации как главные действующие лица: реальность принятия экономических решений

Некоторые экономисты, в первую очередь Герберт Саймон и Джон Гэлбрейт, больше внимания уделяли принятию экономических решений на практике, чем в теории. Они признали индивидуалистический подход устаревшим, по крайней мере начиная с конца XIX века. С тех пор наиболее важные экономические действия в нашей экономике осуществлялись не индивидуумами, а крупными организациями со сложными внутренними структурами принятия решений: корпорациями, правительствами, профсоюзами и, как это происходит все чаще, международными организациями.

Корпорации, а не люди принимают экономические решения

Крупные корпорации сегодня — наиболее важные производители, на них трудятся сотни тысяч или даже миллионы рабочих в десятках стран мира. Двести крупнейших корпораций производят около 10 процентов общего объема продукции в мире. По оценкам, 30–50 процентов международной торговли продуктами промышленного производства на самом деле

* Тут я немного упрощаю взаимоотношения между экономическим положением людей и поддерживаемыми ими идеями; так, Уоррен Баффет, Джордж Сорос и многие другие богатые люди поддерживали политику, способную нанести вред непосредственно им. И конечно же, я преувеличиваю степень влияния денег и власти на идеи. Тем не менее важно признать, что индивидуалистический подход к экономике стал доминирующим отнюдь не за одни свои интеллектуальные достоинства.

представляет собой **внутрифирменную торговлю**, или передачу производственных ресурсов и производимой продукции в пределах одной **мультинациональной корпорации (МНК)** или **транснациональной корпорации (ТНК)**, ведущей свою деятельность в разных странах [1]. Двигателестроительный завод Toyota в Чонбури, что в Таиланде, «продавая» свой продукт сборочным заводам Toyota в Японии или Пакистане, может рассматриваться в качестве экспортера из Таиланда в эти страны, но такие поставки нельзя назвать подлинными рыночными сделками. Цены на продукцию, продаваемую таким образом, диктуются из штаб-квартиры в Японии, а не формируются конкурентными силами на рынке.

Корпоративные решения принимаются иначе, чем индивидуальные

С юридической точки зрения, мы можем проследить решения, принимаемые крупными корпорациями, до отдельных персон, например до главы компании или председателя совета директоров. Но эти люди, насколько бы могущественными они ни были, принимают решения для своих компаний иначе, чем большинство людей делают выбор для самих себя. Как же принимаются корпоративные решения?

В центре механизма принятия корпоративных решений находятся акционеры. Обычно мы говорим, что акционеры владеют корпорациями. Такое описание, строго говоря, не соответствует действительности. Акционеры владеют долями (или акциями), которые дают им определенные права в управлении компанией. Они не владеют компанией в том смысле, как я, например, владею купленным компьютером. Эта мысль станет понятнее, если я расскажу, что на самом деле есть два типа акций: привилегированные и обыкновенные (простые).

Привилегированные акции дают своим владельцам приоритет в выплате **дивидендов**, то есть части прибыли, предназначенной для распределения между акционерами, в отличие от той ее части, которая направляется на развитие компании. Но этот приоритет покупается ценой права голосовать за принятие ключевых решений в отношении компании, например, кого назначать топ-менеджерами, сколько им платить и стоит ли сливаться с другой компанией, поглощать ее или быть поглощенными. Акции, дающие право голоса, называются **обыкновенными**. Владельцы обыкновенных акций (которые совсем не обыкновенные в плане полномочий по принятию решений) принимают коллективное решение путем голосования. Эти голоса, как правило, соответствуют принципу «одна акция — один голос», а в ряде стран некоторые акции имеют больше голосов, чем другие (так, в Швеции отдельные акции могут равняться тысяче голосов).

Кто такие акционеры?

В наше время существует очень мало крупных компаний, преобладающая часть акций которых принадлежит одному акционеру, как это было у капиталистов прошлых лет. Семья Порше-Пиех, которой принадлежит чуть более 50 процентов акций группы Porsche-Volkswagen Group, — редкое исключение.

Значительное число гигантских компаний имеют **основного держателя акций**. Ему принадлежит достаточное их количество, благодаря чему именно он обычно определяет будущее компании. Такого акционера называют владельцем **контрольного пакета**, который, как правило, содержит более 20 процентов голосующих акций.

Семья Пежо, контролирующая 38 процентов акций Peugeot-Citin Group, производителя автомобилей из Франции, или Марк Цукерберг, который владеет 28 процентами акций Facebook, — основные держатели акций. Семья Валленберг из Швеции — основной держатель акций Saab (40 процентов), Electrolux (30 процентов) и Ericsson (20 процентов).

У большинства же крупных компаний нет основного держателя. Их долевая собственность так широко разошлась, что не существует единственного акционера, способного эффективно контролировать деятельность компании. Например, в марте 2012 года банк Japan Trustee Services, крупнейший акционер Toyota Motor, владел лишь чуть более 10 процентами акций этой корпорации. Следующим двум крупнейшим ее акционерам принадлежало около 6 процентов акций на каждого. Даже действуя совместно, они втроем не наберут одной четверти голосов.

Разделение прав собственности и контроля

Распорошенность акций среди множества акционеров означает, что профессиональные менеджеры имеют эффективный контроль над большей частью крупнейших мировых компаний, несмотря на то что они не владеют значительной долей их акций, — такая ситуация известна как **разделение прав собственности и контроля**. Это создает **проблему «принципал — агент»**, когда агенты (профессиональные менеджеры) могут придерживаться методов ведения бизнеса, продвигающих их собственные интересы, а не интересы принципалов (акционеров). Иными словами, управленцы могут увеличивать продажи, а не прибыль или раздувать корпоративную бюрократию, поскольку их престиж прямо зависит от размера управляемой ими компании (обычно он измеряется по объему продаж) и численности управленческого персонала. Именно такую практику критиковал Гордон Гекко (о нем я упоминал в главе 3) в фильме «Уолл-стрит», когда говорил,

что компанией, которую он пытался поглотить, управляет не менее двадцати семи вице-президентов, бог знает чем занимающихся.

Многие прорыночные экономисты, особенно Майкл Дженсен и Юджин Фама, лауреат Нобелевской премии в области экономики 2013 года, высказали предположение, что проблему «принципал — агент» можно уменьшить, а то и устранить, если тесно связать интересы менеджеров с интересами акционеров. Экономисты предложили два основных подхода. Первый заключается в упрощении процедуры поглощения (больше Гордонов Гекко, пожалуйста) ради того, чтобы менеджеров, не удовлетворяющих акционеров, было легко заменить. Второй подход состоит в выплате большей части зарплат менеджеров в виде акций компаний, на которые они работают (**опционов**), чтобы заставить их смотреть на вещи с позиций собственника. Идея была кратко сформулирована в виде термина **«максимизация стоимости для акционеров»**, придуманного в 1981 году Джеком Уэлчем, на тот момент CEO* и председателем совета директоров General Electric; с тех пор с помощью этого термина начали определять цель деятельности корпоративного сектора сначала в Великобритании и США, а затем и во всем мире.

Работники и правительства тоже влияют на корпоративные решения

Хотя в США и Великобритании эта практика и не получила распространения, работники компаний и правительство тоже способны оказывать значительное влияние на корпоративные решения.

Вдобавок к профсоюзной деятельности (о которой мы поговорим позже), трудящиеся в некоторых европейских странах, таких как Германия и Швеция, влияют на деятельность своих компаний посредством формального представительства в совете директоров. В частности, в Германии крупные компании имеют двухуровневую структуру совета директоров. В рамках этой системы, известной как **система участия в управлении**, управленческий совет (аналог совета директоров в других странах) должен получить одобрение наиболее важных решений, таких как слияние и закрытие предприятия, от наблюдательного совета, в котором представителям рабочих принадлежит половина голосов, хотя руководящая сторона и назначает председателя, имеющего решающий голос.

Правительства также принимают участие в управленческих решениях крупных корпораций в качестве акционеров. Государство владеет гораздо большим объемом акций частных компаний, чем думают люди. Например, 25 процентов акций Stora Enso, крупнейшего в мире производителя

* CEO — генеральный директор компании. *Прим. ред.*

целлюлозно-бумажной продукции, принадлежит правительству Финляндии; а 25 процентов акций Commerzbank, второго по величине банка Германии, принадлежит немецкому правительству. Этот список можно продолжать.

Работники компаний и правительства, с одной стороны, и акционеры и профессиональные менеджеры — с другой, преследуют разные цели. Первые желают свести к минимуму потери рабочих мест, повысить безопасность труда и улучшить условия. Правительство должно учитывать интересы групп, выходящих за правовые границы определенной компании, например компаний-поставщиков, местных сообществ или даже защитников окружающей среды. В результате компании, в управлении деятельностью которых работники и правительство играют важную роль, ведут себя иначе, нежели те, где властвуют акционеры и профессиональные менеджеры.

Volkswagen и сложность принятия корпоративных решений в современном мире

На примере немецкого автопроизводителя Volkswagen можно увидеть, насколько сложен процесс принятия корпоративных решений в современном мире. У концерна Volkswagen есть владелец контрольного пакета акций — семья Порше-Пиех. С юридической точки зрения, она может «продавать» любое решение, которое сочтет нужным. Но в Volkswagen так дела не делаются. Как и в других крупных немецких компаниях, здесь есть двухуровневая структура совета директоров, где работники имеют сильное представительство. Кроме того, 20 процентов акций концерна принадлежит правительству земли Нижняя Саксония. В результате решения в компании принимаются путем очень сложного процесса переговоров с участием акционеров, профессиональных менеджеров, работников и населения в целом (поскольку крупный пакет акций принадлежит правительству).

Volkswagen представляет собой крайний случай, но он наглядно показывает, как принимаются корпоративные решения и насколько этот процесс отличается от индивидуального выбора. Невозможно понять современную экономику, не имея, по крайней мере, хоть какого-то представления о сложности процедур принятия корпоративных решений.

Кооператив как альтернативная форма собственности и управления компанией

Некоторые крупные компании представляют собой **кооперативы**, принадлежащие своим потребителям, вкладчикам, работникам или независимым мелким экономическим субъектам.

Потребительский кооператив, сеть супермаркетов Соор — вторая по величине компания розничной торговли в Швейцарии. Его британский коллега, Со-ор, — пятая по величине сеть супермаркетов в стране. Потребительские кооперативы предоставляют покупателям лучшие цены за счет объединения своих покупательных способностей и переговоров в целях получения скидок у поставщиков. Конечно, таких скидок за счет объединения потребителей добиваются многие предприятия розничной торговли от Walmart до Groupon. Но разница заключается в том, что при прочих равных условиях кооперативы могут предоставлять покупателям бóльшие скидки, поскольку им не нужно выплачивать дивиденды акционерам.

Кредитный союз — это кооператив вкладчиков. Около 200 миллионов человек во всем мире состоят членами кредитных союзов. Некоторые из крупнейших банков мира, такие как нидерландский Rabobank и французский Credit Agricole, на самом деле представляют собой кредитные союзы. В начале своего пути оба банка были просто сберегательными кооперативами фермеров.

Есть два типа **производственных кооперативов**: рабочие кооперативы, находящиеся в собственности их сотрудников, а также производственные кооперативы, принадлежащие независимым производителям, согласным выполнять определенные обязательства вместе, объединив свои ресурсы.

Мондрагонская кооперативная корпорация (МКК) Испании насчитывает около 70 тысяч сотрудников-партнеров, работающих в более чем 100 кооперативах, а ее годовой доход от продаж составляет около 19 миллиардов долларов США (по состоянию на 2010 год) [2]. Это седьмая по величине компания в Испании как по объему продаж, так и по занятости, а также крупнейший кооператив в мире. Еще один известный рабочий кооператив — это John Lewis Partnership of Britain, владелец универмагов John Lewis и супермаркетов Waitrose (шестой по величине торговой сети в Великобритании). По размеру он похож на Мондрагон — более 80 тысяч партнеров и оборот около 14 миллиардов долларов США (по состоянию на 2011 год).

Один человек — один голос: правила кооперативного принятия решений

Будучи членскими организациями, кооперативы принимают решения на основе правила «один человек — один голос» (в отличие от корпоративного «один доллар [акция] — один голос»). Подобные решения невозможно принять в акционерных корпорациях.

Мондрагонская кооперативная группа известна своим правилом начисления зарплаты: партнер, занимающий высшую руководящую позицию, может получить от трех до девяти раз больше минимальной зарплаты, выплачиваемой

партнеру, занимающемуся рядовой работой, — но это предел. Точное соотношение зарплат определяется путем голосования среди партнеров в каждом кооперативе. Сравните это с компенсационным пакетом* лучших американских менеджеров, которые получают по крайней мере в 300–400 раз больше средней (а не минимальной) заработной платы рядового сотрудника**. Некоторые кооперативы даже строят свою работу таким образом, чтобы у каждого партнера был шанс поработать на разных уровнях в компании.

Многие сотрудники больше не принимают самостоятельных решений

В современной экономике некоторые трудящиеся больше не принимают экономических решений как отдельные личности. Многие из них входят в состав **профсоюзов** или **трудовых организаций**. Позволяя людям вести переговоры с компаниями в качестве группы, а не отдельных лиц, профсоюзы помогают им добиваться более высоких зарплат и лучших условий труда [3].

В некоторых странах профсоюзы считаются контрпродуктивными, поскольку они препятствуют необходимым изменениям в технологиях и организации труда. В других странах они рассматриваются как естественные партнеры в любом бизнесе. Когда компания Volvo, шведский производитель автотранспортных средств, купила подразделение тяжелого строительного оборудования у Samsung в период после азиатского финансового кризиса 1997 года, говорят, она сама попросила работников организовать профсоюз (у Samsung была — и до сих пор есть — печально известная политика запрета на объединения). Шведские менеджеры просто не знали, как управлять компанией, не имеющей профсоюзов, с которыми можно вести переговоры!

Как и кооперативы, профсоюзы представляют собой членские организации, в которых решения принимаются в соответствии с правилом «один человек — один голос». Эти решения, проводимые профсоюзами в компании, как правило, поддерживаются профсоюзами на национальном уровне, например COSATU (Конгрессом южноафриканских профсоюзов) или Британским конгрессом тред-юнионов (БКТ). Во многих странах существует более одного общенационального союза, которые, как правило, делятся по политическим и/или религиозным убеждениям своих членов. Например, в Южной Корее есть два таких союза, а во Франции — пять.

В некоторых странах профсоюзы компаний организованы в союзы на отраслевом уровне. Самые известные из них — IG Metall (Industriegewerkschaft

* Принятый в организации стандартный комплекс материальных и нематериальных вознаграждений работнику. *Прим. пер.*

** Если включить сюда опционы, прибыль от которых непросто посчитать, зарплата может быть больше и в 1000 раз.

Metall), объединение профсоюзов работников металлообрабатывающей промышленности Германии, и UAW (United Auto Workers), объединение профсоюзов работников автомобильной промышленности США. Влияние IG Metall простирается на отрасли промышленности, связанные с металлом (включая все важные автомобильные производства), потому что, поскольку это самый влиятельный профсоюз, все его действия зачастую определяют тенденции для других профсоюзов.

Некоторые профсоюзы даже участвуют в разработке национальной политики

В ряде европейских стран — Швеции, Финляндии, Норвегии, Исландии, Австрии, Германии, Ирландии и Нидерландах — профсоюзы открыто признаются в качестве ключевых партнеров для принятия решений на национальном уровне. В этих государствах они участвуют в подготовке законопроектов, не только имеющих отношение к таким областям, как зарплата, условия труда и обучение, но также касающихся социальной политики, контроля инфляции и реструктуризации промышленности.

В некоторых странах такие договоренности существуют в связи с тем, что очень высокий процент работников состоит в профсоюзах. Около 70 процентов трудящихся в Исландии, Финляндии и Швеции состоят членами профсоюзов — для сравнения, в США их около 11 процентов. Тем не менее процент охвата трудящихся профсоюзами (называемый профсоюзным охватом) не в полной мере объясняет роль последних в государственной политике. Например, в Италии или Великобритании в профсоюзы входит больше работников (около 35 и 25 процентов соответственно), чем в Германии и Нидерландах (в обеих странах менее 20 процентов), но влияние итальянских и британских профсоюзов на национальную политику гораздо слабее, чем влияние их немецких или голландских коллег. Политическая система (например, насколько сильно партии связаны с профсоюзами) и культура (например, основанная на компромиссе или конфронтации) тоже имеют значение.

Правительство — самый важный субъект экономической деятельности

Во всех странах, где не царит анархия (как, например, на момент написания книги в Демократической Республике Конго и Сомали), правительство представляет собой наиболее важный субъект экономической деятельности. Что же оно делает, мы подробнее рассмотрим в главе 11, а сейчас позвольте мне обрисовать лишь общую картину.

В большинстве современных стран правительство — крупнейший работодатель, на которого в некоторых случаях трудится до 25 процентов национальной рабочей силы*. Его расходы эквивалентны 10–55 процентам национального производства, причем эта доля, как правило, выше в богатых государствах. Во многих странах правительство владеет и управляет государственными предприятиями, которые обычно производят около 10 процентов национального продукта; хотя этот показатель может превышать 15 процентов в таких странах, как Сингапур и Тайвань. Правительство также влияет на поведение других субъектов экономической деятельности, создавая, закрывая и регулируя рынки. Примером этого может служить создание рынка для торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды, отмена рабства и различные законы, касающиеся времени и условий работы.

Как правительство принимает решения: компромиссы и лоббирование

Процесс принятия правительственных решений намного сложнее, чем даже в самых крупных корпорациях с наиболее сложными структурами собственности. Это объясняется тем, что правительство вовлечено в гораздо более широкую деятельность, чем корпорации, при этом оно должно создавать условия для значительно большего числа субъектов экономической деятельности с разнообразными целями.

При принятии решений даже государства с однопартийной системой правления не могут не принимать во внимание интересы меньшинства (в то время как при принятии корпоративных решений нередко значение имеет только позиция большинства). За исключением самых крайних случаев, например Камбоджи Пол Пота, всегда есть политические фракции, и конкуренция между ними может быть достаточно интенсивной, что мы наблюдаем сегодня в Китае.

В демократических странах процесс принятия решений еще более сложный. В теории партия большинства может навязать свою волю остальному обществу. Иногда так и происходит, но во многих государствах парламентское большинство состоит из независимых партий, объединенных в коалицию, что приводит к постоянному поиску компромиссов. Любой, кто смотрел датские драмы *Killing* («Убийство») и *Borgen* («Правительство»), отлично понимает, о чем я говорю.

* Тот факт, что на Walmart, крупнейшего работодателя в частном секторе экономики США, трудится лишь около 1 процента трудовых ресурсов страны (1,4 миллиона человек), дает возможность оценить эти цифры в истинном свете.

Парламентарии и чиновники лоббируются всевозможными группами, заинтересованными в определенных политических решениях. Существуют инициативные группы, преследующие единственную цель, которые фокусируются на определенных вопросах, например на защите окружающей среды. Профсоюзы в некоторых странах тоже непосредственно влияют на политиков. Однако гораздо большее влияние оказывают корпорации. В некоторых государствах, таких как США, где ограничения на корпоративное лоббирование довольно слабы, влияние корпораций на правительство огромно. Американский политический комментатор Джим Хайтауэр, конечно, преувеличивал, но лишь немного, когда сказал: «Корпорации больше не должны лоббировать правительство. Они и есть правительство».

Международные организации с деньгами: Всемирный банк, МВФ и другие

Некоторые международные организации важны, потому что — как бы это сказать? — у них есть деньги. Всемирный банк и другие «региональные» многосторонние банки, преимущественно принадлежащие правительствам богатых государств, предоставляют кредиты развивающимся странам*. При заеме они предлагают более выгодные условия (низкие процентные ставки, длительные сроки погашения), чем банки частного сектора. Международный валютный фонд (МВФ) дает крупные кредиты на краткосрочной основе странам, переживающим финансовый кризис, которые те не способны взять на частном рынке.

Всемирный банк, МВФ и другие подобные многосторонние финансовые учреждения требуют от стран-заемщиков введения конкретных экономических мер. Следует признать, что все кредиторы ставят свои условия, но Всемирный банк и МВФ часто подвергаются критике за то, что навязываемые ими условия, как правило, хороши, по мнению богатых стран, но редко оказываются по-настоящему полезными для стран-заемщиков. Так происходит потому, что эти финансовые учреждения представляют собой корпорации, придерживающиеся правила «один доллар — один голос». Большинство их акций принадлежат богатым странам, таким образом, они и решают, как поступать. Самое главное, что США имеют юридическое право вето во Всемирном банке и МВФ, поскольку принятие наиболее важных решений в этих организациях требует 85-процентного большинства, а США принадлежит 18 процентов акций.

* Наиболее важные региональные многосторонние банки — Азиатский банк развития (АБР), Африканский банк развития (АФБР) и Межамериканский банк развития (МБР).

Международные организации устанавливают правила: ВТО и БМР

Некоторые международные организации устанавливают правила, поэтому пользуются своей властью [4]. Например, Банк международных расчетов (БМР) определяет международные правила финансового регулирования. Однако сегодня наиболее важная из подобных структур — Всемирная торговая организация (ВТО).

ВТО устанавливает правила в отношении международных экономических взаимодействий, в том числе международной торговли, инвестиций и даже международной защиты интеллектуальной собственности — патентов и авторских прав. Важно отметить, что это единственная международная организация, деятельность которой основывается на правиле «одна страна — один голос». Таким образом, в теории развивающиеся страны, имеющие численное преимущество, должны определять деятельность ВТО. На практике, к сожалению, голосования почти никогда не проводятся. Богатые государства используют свое неформальное влияние (например, создают тонко замаскированные угрозы уменьшения иностранной помощи бедным странам, не согласным с их мнением), чтобы избежать голосования.

Продвигающие идеи: агентства ООН и МОТ

Некоторые международные организации влияют на нашу экономическую жизнь, обеспечивая легитимность определенным идеям. Различные организации семейства ООН — Организации Объединенных Наций, относятся к этой категории.

ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию), например, способствует развитию индустрии, а ПРООН (Программа развития ООН) — сокращению бедности в общемировом масштабе. МОТ (Международная организация труда) отстаивает права рабочих [5].

Эти структуры продвигают свои идеи, в основном предлагая проведение общественного обсуждения вопросов, находящихся в соответствующих сферах их интересов, и предоставляя некоторую техническую помощь странам, которые хотели бы реализовать свои идеи. Иногда международные организации издают декларации и конвенции, но их принятие считается добровольным, поэтому эти документы обладают очень малой силой. Так, практически ни одна из стран, принимающих иммигрантов, не подписала конвенцию МОТ по защите прав иностранных трудящихся.

Без финансовой мощи и полномочий в установлении правил, выдвигаемых этими организациями, идеи распространялись бы гораздо менее интенсивно, чем планы МВФ, Всемирного банка и ВТО.

Даже индивидуумы — не те, кем кажутся

Индивидуалистические экономические теории искажают реальность принятия решений, приуменьшая или вовсе игнорируя роль организаций. Более того, они даже не очень хорошо понимают людей.

Разделенный человек: множество «я»

Экономисты — сторонники индивидуалистического подхода подчеркивают, что индивидуум — это наименьшая социальная единица. Очевидно, что в физическом смысле так оно и есть. Но философы, психологи и даже некоторые экономисты давно спорят, можно ли рассматривать человека как неделимое целое.

Людям совсем необязательно страдать раздвоением личности, чтобы не иметь четких предпочтений. Проблема **множества «я»** широко распространена. Хотя этот термин может быть вам и незнаком, большинство испытывали нечто подобное.

Мы часто наблюдаем, как один человек ведет себя совершенно по-разному в различных условиях. Он может быть очень эгоистичным, когда дело касается разделения домашних обязанностей с женой, но на войне легко пожертвует своей жизнью ради спасения товарищей. Такое происходит потому, что люди играют несколько ролей в своей жизни, в нашем примере это муж и солдат. Ожидается, что они будут действовать по-разному в разных ролях, и именно так они и поступают.

Иногда подобное происходит из-за слабости воли: мы решаем сделать что-то в будущем, но не можем взяться за это, когда приходит время. Этот феномен очень беспокоил древнегреческих философов, они даже придумали для него название — *акрасия*. Например, вы решили вести здоровый образ жизни, но затем ваша сила воли слабеет перед аппетитным десертом. Предвидя это, вы можете разработать уловки, чтобы ваше второе «я» заявило о себе позже, — как Одиссей, который попросил привязать себя к мачте корабля, чтобы не соблазниться пением сирен. В начале обеда вы объявляете, что сидите на диете и не будете есть десерт, тем самым не оставляя себе ни шанса заказать его позже (поскольку иначе вы потеряете лицо перед другими), однако вы сможете поесть шоколадного печенья в качестве компенсации, когда вернетесь домой.

«Встроенный» индивидуум: людей формирует общество

Проблема множества «я» доказывает, что людей нельзя рассматривать как атомы общества, поскольку их личность может делиться. А еще потому, что их нельзя четко отграничить от других индивидуумов.

Экономисты, придерживающиеся индивидуалистической традиции, не спрашивают, откуда у людей берутся предпочтения. Они относятся к ним как к конечным данным, генерируемым «суверенными» индивидуумами. Эту идею лучше всего отражает поговорка «О вкусах не спорят».

Тем не менее наши предпочтения в значительной мере формируются социальным окружением: семьей, местом жительства, образованием, социальным классом и многим другим. Происходя из разных слоев общества, люди не просто потребляют разные вещи, они *хотят* разного. Этот процесс **социализации** означает, что мы не можем действительно относиться к людям как к атомам, легко отделимым друг от друга. Индивидуумы — как сейчас модно говорить — «встроены» в свои общества. Если же считать человека его продуктом, то Маргарет Тэтчер серьезно ошиблась, когда произнесла известную фразу: «Нет больше такого явления, как общество, — есть только отдельные мужчины и женщины, и еще их семьи». Человек без общества невозможен.

В сцене культовой научно-фантастической комедии 1980-х годов «Красный карлик» Дэйв Листер, который играет лентяя из среды рабочего класса, виновато признается, что был в винном баре всего раз, как будто он совершил какое-то преступление (но кое-кто из его друзей назвал бы его за это классовым изменником). Некоторые молодые британцы из бедных семей даже после десятилетий государственной политики, поощрявшей университетское образование, продолжали верить, что «универсы» просто не для них. В большинстве обществ некогда царило убеждение, что женщины не подходят для таких «жестких» сфер деятельности, как наука, инженерия, право и экономика.

Это непреходящая тема в литературе и кинематографе: «Моя прекрасная леди» (кинематографическая версия «Пигмалиона» Джорджа Бернарда Шоу), «Воспитание Риты» Вилли Рассела (пьеса и фильм) и «Гордость моего отца» Марселя Паньоля (книга и фильм) показывают, как образование и дальнейшее его влияние на различные сферы жизни отрывают человека от его собственного народа. Вы начнете хотеть чего-то отличного от того, что желает большинство в вашем прошлом окружении, и от того, что вы сами хотели когда-то.

Конечно, люди обладают свободной волей, поэтому могут сделать — и делают — выбор, который противоречит тому, что якобы они должны хотеть сообразно их происхождению, как и поступила главная героиня «Воспитания Риты», решив получить высшее образование. Но наша окружающая среда сильно влияет на то, кто мы такие, чего хотим и что делаем. Люди представляют собой продукт своего общества.

Восприимчивые люди: нами намеренно манипулируют

Наши предпочтения формируются не только окружением, но часто и преднамеренной манипуляцией, производимой теми, кто стремится к тому,

чтобы мы думали и действовали так, как им того хотелось бы. Все аспекты человеческой жизни — политическая пропаганда, образование, религиозные учения, средства массовой информации — в той или иной степени включают в себя подобное манипулирование.

Наиболее известный пример — реклама. Некоторые, следуя работам Джорджа Стиглера, ведущего экономиста свободного рынка 1960–1970-х, утверждают, что реклама в первую очередь предоставление информации о наличии различных продуктов, ценах на них и характеристиках, а не манипуляция предпочтениями. Тем не менее большинство экономистов согласны с основополагающей идеей книги Джона Гэлбрейта, опубликованной в 1958 году, *The Affluent Society* («Общество изобилия»), что большая часть рекламы направлена на то, чтобы потенциальные покупатели захотели получить рекламируемый продукт сильнее, чем могли бы, или даже начали желать то, что раньше никогда не считали нужным.

Реклама может связать продукт с какой-то знаменитостью, спортсменами (логотипы какой компании нанесены на форму вашей любимой футбольной или бейсбольной команды?) или особым образом жизни. Реклама нередко использует триггеры памяти, действующие в подсознании. Она может выходить в эфир в период, когда зрители наиболее восприимчивы (вот почему вы видите телевизионную рекламу снеков около 9–10 часов вечера). Компании также размещают рекламу продуктов в кино, что было высмеяно в фильме «Шоу Трумана»: я до сих пор помню напиток Мососоа, приготовленный «только из природных какао-бобов, выращенных на верхних склонах горы Никарагуа».

Индивидуальными предпочтениями манипулируют и на более фундаментальном уровне посредством распространения идей свободного рынка теми, кто хочет свести к минимуму ограничения для получения прибыли (и мы снова вернулись к политике идей). Корпорации и богатые люди щедро финансируют научно-исследовательские центры, которые разрабатывают прорыночные идеи, например фонд «Наследие» в США и Институт экономических проблем в Великобритании. Они дают деньги прорыночным политическим партиям и политикам. Некоторые крупные компании финансово поддерживают деятельность СМИ.

Жизнь богачей становится проще, если им удастся убедить бедняков в том, что их положение — их собственная вина, что те, у кого много денег, честно заслужили их и что они сами тоже могут преуспеть, если будут достаточно усердно трудиться. После этого мало малообеспеченные люди, часто вопреки собственным интересам, начинают требовать меньших перераспределительных налогов, меньших расходов на социальное обеспечение, меньшего числа ограничений в бизнесе и меньших прав трудящихся.

Индивидуальными предпочтениями — не только потребителей, но и налогоплательщиков, трудящихся и избирателей — можно сознательно

манипулировать, и зачастую так и происходит. Люди — не «суверенные» единицы, какими их изображают индивидуалистические экономические теории.

Сложные люди: не просто эгоисты

Индивидуалистические экономические теории предполагают, что люди эгоистичны. На основании этого, в сочетании с мнением о человеческой рациональности, можно прийти к выводу, что следует позволить людям делать то, что им заблагорассудится, — ибо они лучше знают, что хорошо для них самих и как достичь своих целей.

Экономисты, философы, психологи и другие специалисты в области общественных наук на протяжении веков ставили под сомнение предположение о своекорыстных индивидуумах. Есть огромное количество литературы, посвященной этим вопросам, и многие моменты в них не вполне ясны, даже если теоретически важны. Давайте кратко обсудим основные положения.

Само по себе своекорыстие определено слишком упрощенно, с неявным предположением о том, что люди не способны распознавать долгосрочные последствия своих действий.

Некоторые европейские капиталисты в XIX веке выступали за запрет детского труда, несмотря на то что это привело бы к сокращению их прибыли. Они понимали, что продолжение эксплуатации детей без образования приведет к снижению качества рабочей силы и в долгосрочной перспективе это навредит всем капиталистам, включая их самих. Иными словами, люди способны следовать **разумному эгоизму** и поступают так.

Иногда мы просто бываем щедры. Люди заботятся о других и действуют вопреки собственным интересам, чтобы помочь ближним и посторонним. Многие жертвуют на благотворительность, выступают добровольцами и поддерживают незнакомых людей в беде. Пожарный входит в горящий дом, чтобы спасти старушку, оказавшуюся в огненной западне, а случайный прохожий прыгает в бурное море, чтобы спасти тонущих детей, при этом каждый из них осознает, что рискует погибнуть. Доказательства можно приводить бесконечно. Только те, кто ослеплен верой в модель своекорыстного человека, будут пытаться игнорировать их [6].

Люди — существа сложные. Конечно, многие корыстолюбивы большую часть времени, но они также бывают движимы патриотизмом, классовой солидарностью, альтруизмом, чувством справедливости (или правосознанием), честностью, приверженностью идеологии, чувством долга, самопожертвованием, дружбой, любовью, стремлением к красоте, праздным любопытством и многим другим. Сам факт, что есть очень много разных слов, описывающих мотивы человека, служит свидетельством того, что мы сложные существа.

Самоуверенные люди: мы не слишком рациональны

Согласно индивидуалистическим экономическим теориям, люди рациональны — иными словами, они осознают все возможные варианты развития экономической ситуации в будущем, могут с помощью сложных расчетов оценить вероятность каждого из этих вариантов и точно понимают, каким из них они готовы отдать предпочтение, тем самым принимая оптимальное решение во всех возможных ситуациях. Повторю еще раз: это означает, что мы должны оставить людей в покое, потому что «они знают, что делают».

Индивидуалистическая экономическая модель предполагает вид рациональности, которым не обладает никто, — Герберт Саймон назвал его «олимпийской» рациональностью, или «сверхрациональностью». Как типичный аргумент в защиту этого мнения приводят тот факт, что не имеет значения, какие теории лежат в основе предположения — реалистичные или нет, — пока модель точно предсказывает события. Искренность этой защиты вызывает сомнения в наши дни, после того как экономическая теория, предполагающая сверхрациональность человека и известная под названием гипотезы эффективного рынка (ГЭР), сыграла ключевую роль в разворачивании мирового финансового кризиса 2008 года, поскольку убедила политиков, что финансовые рынки не нуждаются в регулировании.

Проще говоря, проблема заключается в том, что люди не так уж рациональны — или обладают лишь ограниченной рациональностью*. Примеры нерационального поведения можно перечислять бесконечно. Мы слишком легко поддаемся инстинктам и эмоциям, делая выбор, принимаем желаемое за действительное, поддаемся панике и стадному чувству. Наши решения в значительной степени зависят от «обрамления» вопроса, хоть и не должны — я имею в виду, что мы поступаем по-разному в отношении одной и той же проблемы в зависимости от того, каким способом она была представлена. Мы преувеличиваем важность новой информации и недооцениваем имеющуюся; такая ситуация часто наблюдается на финансовом рынке. Обычно в нас действует интуитивная, эвристическая (упрощенная) система мышления, что приводит к не самым лучшим логическим умозаключениям. И что важнее всего, мы чрезмерно уверены в своей рациональности.

* Огромное количество хороших доказательств этому в доступной форме представлены в таких книгах, как *Free Market Madness* («Безумие свободного рынка») Петера Юбея, *Animal Spirits* («Нерациональные начала») Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера и «Думай медленно, решай быстро» (М.: АСТ, 2013) психолога и лауреата Нобелевской премии по экономике 2002 года Дэниела Канемана.

Заключение: только несовершеннолетние люди могут сделать реальный выбор

Парадоксальный результат определения людей как в высшей мере несовершеннолетних существ — ограниченно рациональных, со сложными мотивами, доверчивых, с социально обусловленным поведением и даже с внутренними противоречиями — на самом деле заставляет считаться с людьми больше, а не меньше. Именно потому, что мы признаем людей продуктами общества, мы можем по-настоящему оценить свободный выбор тех, кто идет против социальных условностей, преобладающих идеологий или своих классовых основ. Признавая, что человеческая рациональность ограничена, мы начинаем больше ценить инициативы предпринимателей, решающихся на «иррациональные» проекты, которым все остальные предрекают провал (а в случае успеха называют инновациями). Иными словами, только тогда, когда мы признаем несовершеннолетний характер человека, можно говорить о реальном, а не фиктивном выборе, который людям предопределено сделать в мире совершенных индивидуумов, где они всегда знают самый лучший вариант действий.

Подчеркивая важность реального выбора, я не пытаюсь сказать, что мы можем поступать вообще как угодно. Книжки из серии «помоги себе сам» уверяют, что вы можете сделать что угодно или стать кем угодно, если так решите. Но варианты, которые люди в действительности способны выбрать (или **совокупности вариантов выбора**), обычно слишком ограничены. Это бывает из-за скудости ресурсов, которыми они владеют; как резко выразился Карл Маркс, у рабочих периода раннего капитализма существовал выбор только между работой по 80 часов в неделю в суровых условиях и голодной смертью, потому что у них не было средств, чтобы содержать себя. Ограниченная совокупность вариантов выбора может существовать и потому, что, как я говорил раньше, с помощью социализации и преднамеренного управления нашими предпочтениями нас научили ограничить диапазон того, чего мы хотим и что считаем допустимым и приемлемым для себя.

Как великие романы и фильмы, мир реальной экономики населен сложными и несовершеннолетними персонажами — и людьми, и организациями. Выдвижение теорий относительно них (или чего бы то ни было), конечно, должно включать в себя несколько степеней обобщения и упрощения, но доминирующие экономические школы зашли слишком далеко в упрощении вещей. Только учитывая многогранную и ограниченную природу человека, признавая важность крупных организаций с непростой структурой и механизмом принятия внутренних решений, мы можем строить теории, которые позволят нам понять сложность выбора в экономике реального мира.

Интерлюдия II

ПРОДОЛЖАЕМ...

Первая часть книги была посвящена «привыканию» к экономике. В ней мы обсудили, что представляет собой экономическая теория, что такое экономика, как наша экономика стала такой, какая она сегодня, почему существуют различные способы ее изучения и кто основные субъекты экономической деятельности.

А теперь, когда вы вполне *разобрались* в предмете, давайте обсудим, как мы можем использовать его, чтобы понять реальную мировую экономику.

ЧАСТЬ II

ИСПОЛЬЗУЕМ ЭКОНОМИКУ

Глава 6

СКОЛЬКО ВАМ НАДО? ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, ДОХОД И СЧАСТЬЕ

Когда: примерно в 1930-х годах.

Где: один из кабинетов в Госплане, центральном органе планирования СССР.

Что: собеседование при приеме на должность главного статистика.

Комиссия, проводящая собеседование, задает вопрос первому кандидату: «Товарищ, сколько будет два плюс два?». Он ответил: «Пять».

Снисходительно улыбнувшись, председатель комиссии сказал: «Товарищ, мы очень ценим ваш революционный энтузиазм, но на эту должность нужен человек, который умеет считать». Кандидату вежливо указывают на дверь.

Ответ второго кандидата: «Три». Самый молодой член комиссии вскакивает и восклицает: «Арестуйте этого человека! Мы не должны терпеть контрреволюционную пропаганду, занижающую наши достижения!». В итоге второго кандидата из комнаты вытаскивают охранники.

Когда этот же вопрос задают третьему кандидату, он отвечает: «Конечно же, четыре». Член комиссии, похожий на профессора, сурово читает ему лекцию об ограниченности буржуазной науки, зацикленной на формальной логике. Кандидат, опустив голову от стыда, выходит из комнаты.

Четвертого кандидата все-таки наняли. Каким был его ответ?

«А сколько вам надо?»

Объем производства

Валовой внутренний продукт, или ВВП

Показатели объема производства (или выхода продукции) редко явно поделяются даже в социалистических странах, за исключением самых

крайних политических ситуаций, например начального этапа правления Сталина или Большого скачка при Мао Цзэдуне в Китае. Тем не менее было бы неправильно думать, что мы можем измерить объем производства или любые другие экономические показатели, если уж на то пошло, точно так же, как проводятся измерения в естественных науках, таких как физика или химия.

Любимая мера объема производимой продукции у экономистов — **валовой внутренний продукт**, или **ВВП**. Это, грубо говоря, общая денежная стоимость того, что было произведено внутри страны за определенный период — обычно за год, иногда за квартал (три месяца) или даже за месяц.

Я сказал «грубо говоря», потому что «то, что было произведено», нуждается в определении. При расчете ВВП мы измеряем выход, или продукцию, по **добавленной стоимости**. Так называется стоимость продукции за вычетом промежуточных затрат. Пекарня может заработать 150 тысяч фунтов стерлингов в год, продавая хлеб и другую выпечку, но если у нее ушло 100 тысяч фунтов на различные **промежуточные затраты** — закупку сырья (муки, масла, яиц, сахара), топлива, электроэнергии и прочего, — пекарня получит всего 50 тысяч фунтов добавленной стоимости от этого сырья и материалов.

Если мы не вычтем стоимость промежуточных затрат и просто просуммируем конечные результаты всех производителей, то дважды, трижды и больше раз посчитаем одни и те же компоненты, раздув тем самым фактический объем производства. Пекарь купил сырье у мукомольной компании, так что, если сложить выход продукции пекаря и мельника, мука окажется посчитанной дважды. Мельник купил пшеницу у фермера, так что если добавить выход продукции последнего к предыдущей сумме, то пшеница, которую фермер продал мельнику и которая затем в виде муки была куплена пекарем, посчитается три раза. Только определяя добавленную стоимость, мы можем измерить истинный объем выхода продукции*.

А как насчет слова «валовой»? Оно означает, что мы до сих пор не убрали что-то из общей картины — как на банке с консервированным тунцом указывают массу брутто и нетто (то есть массу рыбы без учета масла или рассола). В данном случае это что-то — стоимость изношенных **средств производства**, в основном оборудования; в нашем примере с пекарней — это печи, тестомесы и хлебoreзки. Средства производства, или оборудование, не «потребляются» и не включаются в выход тем же способом, что и мука для хлеба, но по мере использования

* Очень приблизительное, но полезное общее правило: показатель добавленной стоимости обычно составляет около одной трети показателя продаж (оборота) компании.

их экономическая ценность снижается — что называется амортизацией. Если вычесть износ оборудования из ВВП, мы получим **чистый внутренний продукт**, или **ЧВП**.

Чистый внутренний продукт, или ЧВП

Поскольку в ЧВП входит стоимость всего, что пошло на производство продукции — суммарные промежуточные затраты и износ средств производства, — этот показатель более точно отражает продукт экономической деятельности, по сравнению с ВВП. Но мы чаще обращаемся к ВВП, а не к ЧВП, потому что не существует единого согласованного метода оценки амортизации (здесь достаточно будет отметить, что есть несколько конкурирующих способов), что делает определение «Ч» в аббревиатуре ЧВП достаточно сложным.

А что насчет второй «В» в ВВП? «Внутренний» здесь означает «лежащий в пределах одного государства». Не все производители в пределах границ граждане страны или компании, зарегистрированные в ней. Если посмотреть с другой стороны, не все производители выпускают продукцию только в странах, где они зарегистрированы; компании управляют фабриками за рубежом, а люди получают работу в других государствах. Параметр, который измеряет весь выход продукции, произведенной согражданами (включая компании), а не только то, что было выпущено на территории данной страны, называется **валовым национальным продуктом**, или **ВНП**.

Валовой национальный продукт, или ВНП

В США или Норвегии ВВП и ВНП примерно одинаковы. В Канаде, Бразилии и Индии, на территории которых находится множество зарубежных компаний и которые имеют не так много отечественных производителей, работающих за рубежом, ВВП может превышать ВНП процентов на 10. У Швеции и Швейцарии больше своих национальных компаний, работающих за рубежом, нежели иностранных компаний внутри границ, поэтому ВНП больше ВВП на 2,5 и 5 процентов соответственно (по состоянию на 2010 год).

ВВП используется чаще, чем ВНП, так как в краткосрочной перспективе это более точный показатель уровня производственной деятельности внутри страны. Но ВНП лучше отражает долгосрочную надежность экономики.

Одна страна может иметь более высокий ВВП (ВНП), чем другая, что иногда вызвано разницей в численности населения. Таким образом, мы должны смотреть на показатели **ВВП** или **ВНП на душу населения**, если хотим знать, насколько продуктивна та или иная экономика: однако разобраться

в этом несколько сложнее. Впрочем, вы можете оставить этот вопрос без внимания, если же вам интересно — читайте сноску*.

Ограничения показателей ВВП и ВВП

Критическое ограничение показателей ВВП и ВВП — это то, что они оценивают объем производства по рыночным ценам. Поскольку изрядная часть хозяйственной деятельности происходит вне рынка, созданный там объем производства тоже нужно каким-то образом оценить — выражаясь терминологически, «рассчитать условно». Например, много фермеров в развивающихся странах занимаются натуральным хозяйством и потребляют большую часть производимых продуктов питания. Так что мы должны оценить их количество и условно рассчитать стоимость продуктов, которые фермеры произвели, но не продали (а использовали сами), исходя из среднерыночной цены на них. Или, если люди живут в собственных домах, мы должны условно оценить стоимость аренды, как если бы домовладельцы платили ее себе сами по рыночным ценам. В отличие от произведенной продукции, обмениваемой на рынках, условный расчет рыночной стоимости нерыночных продуктов основан на предположениях, что приводит к неточности показателей.

Хуже того, существует особый класс нерыночной продукции, ценность которой не начисляется даже условно. Работа по дому, включая приготовление пищи, уборку, присмотр за детьми и пожилыми родственниками и тому подобное, просто не рассматривается как часть ВВП или ВВП. Среди экономистов ходит классическая шутка, что, женившись на своей экономике, вы уменьшите национальный продукт. Стандартным оправданием служит то, что определить стоимость домашней работы сложно, но это очень слабая отговорка. В конце концов, мы же приписываем условную стоимость всем другим видам нерыночной экономической деятельности, включая проживание в собственном доме. Поскольку подавляющая часть домашних дел выполняется женщинами, женская работа чрезвычайно недооценена из-за такого подхода. По некоторым оценкам, стоимость работ по дому составляет около 30 процентов ВВП.

* По-настоящему производительность страны представляет то, сколько должны работать люди, чтобы получить определенное количество продукции, а не количество произведенной продукции на душу населения. Для того чтобы судить о производительности экономики, в идеале следует смотреть на ВВП в отношении общего числа отработанных часов, а не численности населения, но узнать эти цифры очень сложно, вот почему мы используем ВВП на душу населения в качестве показателей производительности страны.

Реальные числа

Почему надо знать реальные числа?

Несмотря на общее мнение, что числа в экономике — основное, экономическая теория, преподаваемая сегодня, довольно скупа на них. Зачастую человек с высшим экономическим образованием не знает некоторых простейших экономических показателей, например ВВП или среднюю продолжительность рабочего дня в своей стране.

Конечно, запомнить сколько-нибудь значительное количество таких чисел невозможно. Да и в век интернета необязательно держать в голове ни одно из них, потому что их легко найти. Но я считаю важным, чтобы читатели познакомились с некоторыми из этих реальных цифр, хотя бы просто для того, чтобы знать, что именно надо искать. Еще важнее научиться понимать, что в реальности представляет собой наш экономический мир: рассуждая о ВВП Китая, мы говорим о сотнях миллиардов или десятках триллионов долларов США? Мы подразумеваем 15 или 30 процентов, когда заявляем, что в Южной Африке один из самых высоких уровней безработицы в мире? Когда мы говорим, что большая часть населения Индии живет в нищете, мы имеем в виду 20 или 40 процентов? Так что в этой и всех последующих главах я предоставляю вам выборку из наиболее важных реальных экономических чисел.

Большая часть мирового производства приходится на небольшое число стран

В 2010 году мировой ВВП, по данным Всемирного банка, составил около 63,4 триллиона долларов США. Пятью крупнейшими странами по этому показателю оказались США (22,7 процента мировой экономики), Китай (9,4 процента), Япония (8,7 процента), Германия (5,2 процента) и Франция (4 процента)*. Таким образом, на эти пять стран приходится половина мирового производства.

В 2010 году страны с высоким доходом**, согласно классификации Всемирного банка (то есть страны с доходом выше 12 276 долларов на душу населе-

* Показатели ВВП составляли: 14,4 триллиона долларов — США, 5,9 триллиона долларов — Китай, 5,5 триллиона долларов — Япония, 3,3 триллиона долларов — Германия и 2,5 триллиона долларов — Франция.

** Это определение означает, что несколько стран, население которых не считается богатым, включены в мир высоких доходов; в их число входят несколько бывших социалистических республик (Польша, Венгрия, Хорватия и Словакия) и два бедных нефтяных государства (Саудовская Аравия и Ливия). Но они не настолько велики, чтобы изменить общую картину.

ния), имели суммарный ВВП, равный 44,9 триллиона долларов США. Их доля в мировой экономике составляла 70,8 процента. Остальная часть мира, или развивающиеся страны, в совокупности имели ВВП, равный 18,5 триллиона долларов, или 29,2 процента мирового ВВП. Но две трети (66,6 процента) от этих 18,5 триллиона приходились на счет пяти крупнейших развивающихся стран: Китая, Бразилии, Индии, России и Мексики*. На остальную часть развивающегося мира с общим ВВП в 6,3 триллиона долларов, приходилось немногим меньше 10 процентов мировой экономики.

Большинство развивающихся стран производят крошечные — да, именно крошечные — доли того, что производят самые богатые государства

Обычно ВВП очень бедных маленьких развивающихся стран (с населением в 5–10 миллионов человек), таких как Центральноафриканская Республика или Либерия, лежит в диапазоне 1–2 миллиарда (или 0,001–0,002 триллиона) долларов США. Это даже не 0,01 процента ВВП США, который в 2010 году составлял 14,4 триллиона долларов.

Тридцать пять стран с низким уровнем дохода, согласно классификации Всемирного банка (то есть страны с доходом 1005 долларов на душу населения в 2010 году), в совокупности имели ВВП 0,42 триллиона долларов. Это 0,66 процента мировой экономики, или 2,9 процента экономики США.

Даже крупные развивающиеся страны (с населением 30–50 миллионов человек), имеющие средний уровень дохода, такие как Колумбия или ЮАР, могут иметь ВВП, равный 300–400 миллиардам долларов. Их ВВП примерно равен аналогичному показателю средних по величине штатов США, таких как Вашингтон или Миннесота.

Разброс показателей ВВП на душу населения по странам очень велик. Поскольку этот показатель аналогичен показателю дохода на душу населения, который мы рассмотрим ниже, сейчас достаточно сказать, что речь идет о разнице более чем в 500 раз.

* Показатели ВВП составляли: 5,9 триллиона долларов — Китай, 2,1 триллиона долларов — Бразилия, 1,7 триллиона долларов — Индия, 1,5 триллиона долларов — Россия и 1 триллион долларов — Мексика. Суммарно это 12,2 триллиона долларов США.

Доход

Валовой внутренний доход, или ВВД

ВВП можно рассматривать как сумму доходов, а не выпущенной продукции, поскольку все, кто участвует в производственной деятельности, получают оплату за свой вклад («справедливо» ли выплачиваются суммы — это другой вопрос). Вернемся к примеру пекаря: заплатив за муку, яйца и другие промежуточные продукты, пекарня поделит добавленную стоимость на оклад работникам, прибыль для акционеров, выплаты по процентам за кредит, который у нее может быть, и косвенные налоги, которые автоматически включаются в прибыль, получаемую пекарней (речь идет о налоге на добавленную стоимость — НДС, или о налогах с продаж).

Сумма доходов называется **валовой внутренний доход**, или **ВВД**. В теории ВВД должен быть идентичен ВВП, так как это просто другой способ сложения того же самого. Однако на практике показатели немного отличаются, потому что некоторые данные, используемые при их составлении, могут браться из разных источников.

Валовой национальный доход, или ВНД, и ВНД на душу населения

ВНП отличается от ВВП точно так же, как **валовой национальный доход**, или **ВНД**, отличается от ВВД. ВНД представляет собой результат сложения доходов граждан страны, а не доходов тех лиц, которые производят продукцию в пределах ее границ, — последнее дает нам ВВД. Всемирный банк публикует ВВП и ВНД, а не ВНП и ВВД. Возможно, из-за того, что доход как показатель заработка лучше измерять в зависимости от гражданства тех, кто его декларирует, в то время как продукт, то есть показатель объема производимой продукции, лучше измерять в зависимости от места осуществления производственной деятельности.

Доход на душу населения, как правило, измеряется ВНД (или его продуктовым эквивалентом ВНП) на душу населения и, по мнению многих людей, служит лучшим показателем уровня жизни в стране. Впрочем, тот факт, что он считается самым лучшим, не означает, что он достаточно хорош.

Очевидно, что ВНД на душу населения измеряет только средний доход. Между тем средняя величина может скрывать очень широкий диапазон доходов людей и групп людей в одной стране по сравнению с другой. Вот вам упрощенный пример: в странах А и Б доход на душу населения составляет по пять тысяч долларов, а население в обеих странах составляет по 10 человек (таким образом, ВНД составляет 50 тысяч долларов для каждой

из стран). Однако в стране А доход одного человека составляет 45 500 долларов, а доход остальных девяти — по 500 долларов, в то время как в стране Б один человек получает 9500 долларов дохода, а остальные — по 4500. В этом случае средняя величина дохода на душу населения в пять тысяч долларов будет относительно точно описывать уровень жизни в стране Б и окажется абсолютно ложной для страны А. Используя специальную терминологию, вы можете сказать, что средний доход служит более точным индикатором уровня жизни для стран с более равномерным распределением доходов (подробнее об этом см. в главе 9).

Поправка на уровень цен: паритет покупательной способности

Один важный корректив, который часто вносят в показатели ВНД (или ВВП), — поправка для различных уровней цен в разных странах. Обменный курс на рынке валют между датской кроной и мексиканским песо может составлять примерно 2,2 песо за 1 крону, но за 2,2 песо в Мексике вы купите больше товаров, чем за 1 крону в Дании (вскоре я объясню почему). Таким образом, официальный курс между датской кроной и мексиканским песо дает заниженную оценку действительного уровня жизни в Мексике.

К сожалению, рыночные курсы обмена в значительной степени определяются спросом и предложением на продукты и услуги, представленные на *международном рынке*, например телефоны Galaxy или международные банковские услуги, в то время как то, что можно купить за некоторую сумму денег в какой-либо стране, определяется ценами на *все* продукты и услуги, включая те, что не представлены на международном рынке, например еду вне дома или услуги такси [1].

Чтобы справиться с этой проблемой, экономисты придумали идею «международного доллара». Основанная на понятии **паритета покупательной способности (ППС)**, то есть измерения стоимости валюты в соответствии с тем, какая ее сумма необходима для приобретения стандартного набора продуктов и услуг («потребительской корзины») в разных странах с переводом в некую условную валюту, она позволяет приводить доходы разных стран к общей мере уровня жизни.

В результате преобразования получается, что доходы по ППС стран с высокооплачиваемыми работниками сферы услуг (богатых, за исключением нескольких, где используется много дешевого труда иммигрантов, например США и Сингапура) значительно *ниже*, чем их доходы по рыночному обменному курсу, тогда как доходы в странах с низкооплачиваемыми

работниками сферы услуг (в бедных странах), как правило, становятся на много *выше*, чем их доходы по рыночному обменному курсу*.

Если придерживаться вышеприведенного сравнения Дании и Мексики, датский ППС на душу населения в 2010 году был примерно на 30 процентов ниже, чем доход по рыночному обменному курсу (40 140 против 58 980 долларов), в то время как мексиканский доход по ППС на душу населения оказался примерно на 60 процентов выше дохода по рыночному обменному курсу (15 010 против 9330 долларов). Таким образом, разрыв в доходах более чем в шесть раз (58 980 против 9330 долларов) после применения поправки по ППС сводится к разрыву в уровнях жизни в три раза (40 140 против 15 010 долларов).

Корректировка по ППС очень чувствительна к применяемому методу и используемым данным не в последнюю очередь потому, что она опирается на довольно рискованные предположения, что все страны потребляют одну и ту же корзину продуктов. И мы не говорим о незначительных отличиях. Изменив метод оценки дохода по ППС в 2007 году, Всемирный банк снизил для Китая этот показатель на душу населения на 44 процента (с 7740 до 5370 долларов) и повысил для Сингапура на 53 процента (с 31 710 до 48 520 долларов) буквально за ночь.

Показатели прибыли не в полной мере отображают уровень жизни, даже с учетом корректировок по ППС

Даже с поправкой по ППС показатели дохода, такие как ВВП на душу населения и ВНД на душу населения, не в полной мере отображают уровень жизни. На то есть целый ряд причин.

Один из очевидных и весьма важных моментов заключается в том, что мы живем не только ради денежных доходов. Мы хотим политической свободы, активной общественной жизни, самореализации и многого другого, чего нельзя купить. Рост денежных доходов не гарантирует реализации этих желаний и, даже наоборот, может навредить им. Например, если более высокий доход достигается за счет более продолжительной и интенсивной работы, у нас может оставаться меньше времени и энергии для общественной жизни или самореализации.

Другим моментом видится то, что, как отмечалось выше, показатели доходов не отражают работу в домашнем хозяйстве, в том числе работу по уходу, которая для значительной части людей — детей, пожилых и больных — крайне важна.

* Обратите внимание, что, строго говоря, мы не можем напрямую сравнивать эти два разных показателя доходов.

Даже в отношении вещей, которые можно купить за деньги, мы часто принимаем неправильные решения как потребители (вспомните главу 5). Под влиянием рекламы или в стремлении «быть не хуже Джонсонов» большинство из нас приобретают вещи, в которых совершенно не нуждаются. Помимо мимолетной радости от самого факта покупки, эти вещи мало что добавляли к нашему благополучию.

Даже если как покупатели мы ведем себя совершенно рационально, существование **престижных товаров** делает доход ненадежным показателем истинного уровня жизни (счастья, удовлетворения или чего угодно) [2]. Престижные продукты — это вещи, ценность которых определяется их доступностью лишь для небольшой части потребителей*. Даже если наш личный доход вырастет, мы можем по-прежнему не иметь шансов приобрести такие вещи, как дома в престижных районах, картины Рембрандта или элитное образование, дающее пропуск на лучшие должности, если при этом другие тоже станут богаче и получают возможность выкладывать даже больше денег, чем мы. В более богатых странах эта проблема стоит еще жестче, поскольку самыми желаемыми вещами в жизни там все чаще становятся престижные товары, а не товары первой необходимости.

Данные ограничения не означают, что при измерении уровня жизни доход не имеет значения. Более высокий доход, особенно в бедных странах, момент весьма положительный. Здесь даже небольшое увеличение заработка определяет, будет у человека достаточно еды или он станет голодать, придется ему работать в опасных условиях на износ или он будет заниматься просто тяжелой работой, умрет ребенок в возрасте одного года или родители увидят, как он станет взрослым. В богатых обществах положительное воздействие более высоких доходов на уровень жизни менее выражено. Но даже там более значительные доходы при правильном использовании помогают людям иметь лучшие стандарты жизни. Например, высокий доход позволяет стране сократить рабочее время и таким образом позволить людям больше общаться с семьей и друзьями или предоставить больше возможностей обучения для взрослых, сохранив при этом прежний уровень материального потребления.

* Шелдон, инфантильный физик, главный герой культового телевизионного сериала «Теория большого взрыва», дал прекрасное определение этим продуктам, когда объяснял Раджу, почему Говард, общаясь по телефону со своей новой девушкой, демонстрирует перед своими друзьями то, что Радж называет «любовь-морковь»: «Это экономическое понятие под названием позиционное благо, согласно которому объект представляет ценность для его владельца только потому, что тот не принадлежит остальным. Понятие было впервые введено в обращение Фредом Хиршем в 1976 году и стало точнее определять разговорный вариант «накоса, выкуси»». (См. «Большая адронная коллизия», сезон 3, эпизод 15). Книга *Social Limits to Growth* («Социальные пределы роста») — фундаментальный труд Хирша.

Реальные числа

Каков масштаб показателей дохода в реальном мире? Здесь мы рассмотрим показатели дохода на душу населения, учитывая, что мы уже много говорили о валовых показателях объема производства, таких как ВВП и ВВП, которые идентичны валовым показателям доходов в теории и очень похожи на них на практике.

Страны, считающиеся самыми богатыми, имеют более 40 тысяч долларов дохода на душу населения

По данным Всемирного банка, в 2010 году страной с самым высоким уровнем дохода (ВНД) на душу населения в мире было Монако (197 460 долларов), за ним следовал Лихтенштейн (136 540 долларов). Тем не менее оба эти государства с крошечным населением (33 и 36 тысяч человек соответственно) представляют собой зоны льготного налогообложения. Поэтому, если исключить страны с населением менее полумиллиона человек, самой богатой страной будет Норвегия, доход на душу населения там составляет 85 380 долларов (то есть она имеет самый высокий ВНД на душу населения).

В таблице представлена выборка самых богатых стран. В основном это государства Западной Европы и бывшие европейские колонии*. В данную группу входит всего несколько азиатских стран с Японией и Сингапуром, твердо закрепившимися в «высшей лиге», а также Южная Корея вместе с парой государств Восточной Европы — на этом все.

Диапазон дохода	Страны (от самой богатой до самой бедной в каждой группе)
50 001 доллар США и выше	Норвегия (85 380 долларов) Швейцария (70 350 долларов) Дания (58 980 долларов)
45 001–50 000 долларов США	Швеция (49 930 долларов) Нидерланды (49 720 долларов) Финляндия (47 170 долларов) США (47 140 долларов) Бельгия (45 420 долларов)
40 001–45 000 долларов США	Австралия (43 740 долларов) Германия (43 330 долларов) Франция (42 390 долларов) Япония (42 150 долларов) Канада (41 950 долларов) Сингапур (40 920 долларов)

* К ним относятся США, Канада, Австралия и Новая Зеландия. Прим. пер.

30 001–40 000 долларов США	Великобритания (38 540 долларов) Италия (35 090 долларов) Испания (31 650 долларов)
20 001–30 000 долларов США	Новая Зеландия (29 050 долларов) Израиль (27 340 долларов) Греция (27 240 долларов)
15 001–20 000 долларов США	Южная Корея (19 890 долларов) Чехия (17 870 долларов) Словакия (16 220 долларов)

Источник: Отчет Всемирного банка о мировом развитии, 2012 г.

В среднем в четырех беднейших странах человек не зарабатывает даже 1 доллара в день

Бурунди со 160 долларами дохода на душу населения была самой бедной страной в мире в 2010 году. В нескольких беднейших странах человек в среднем не мог заработать даже доллара в день (365 долларов в год).

Страны с доходом менее 1000 долларов на душу населения официально обозначаются как страны «с низким уровнем доходов» по классификации Всемирного банка (граничный уровень составляет 1005 долларов) или как **наименее развитые страны (НРС)**, согласно определению различных международных договоров и организаций.

Ниже приведен перечень НРС. Как видно, большинство таких государств находятся в Африке, несколько — в Азии (Непал, Бангладеш, Камбоджа, Таджикистан, Кыргызская Республика) и только одна — в Латинской Америке (Гаити).

Диапазон дохода	Страны (от самой бедной до самой богатой в каждой группе)
300 долларов США и ниже	Бурунди (160 долларов) Демократическая Республика Конго (180 долларов) Либерия (190 долларов)
301–400 долларов США	Малави (330 долларов) Эритрея (340 долларов) Сьерра-Леоне (340 долларов) Республика Нигер (360 долларов) Эфиопия (380 долларов) Гвинея (380 долларов)

401–500 долларов США	Мозамбик (440 долларов)
	Того (440 долларов)
	Центральноафриканская Республика (460 долларов)
	Зимбабве (460 долларов)
	Уганда (490 долларов)
501–600 долларов США	Непал (490 долларов)
	Танзания (530 долларов)
	Руанда (540 долларов)
	Буркина-Фасо (550 долларов)
601–800 долларов США	Мали (600 долларов)
	Бангладеш (640 долларов)
	Гаити (650 долларов)
	Бенин (750 долларов)
	Камбоджа (760 долларов)
801–1000 долларов США	Таджикистан (780 долларов)
	Кыргызская Республика (880 долларов)

Источник: Отчет Всемирного банка о мировом развитии, 2012 г.

Таким образом, доход на душу населения в богатейшей стране (Норвегия) был примерно в 534 раза выше, чем в беднейшей (Бурунди) по состоянию на 2010 год. Даже если мы возьмем не самые крайние случаи, например США (8-е место сверху с доходом в 47 140 долларов) по сравнению с Эфиопией (8-е место снизу с доходом в 380 долларов), разница составит 124 раза.

Бедная страна бедной стране рознь: разрыв между развивающимися странами

Между этими полюсами находится подавляющее большинство стран, которые называют странами со средним доходом, согласно классификации Всемирного банка. Многие люди, в том числе и я, часто называют их развивающимися или просто бедными, но бедная страна бедной стране рознь.

В таблице ниже показан доход на душу населения для ряда развивающихся стран, чтобы читатель мог составить некоторое представление о том, кто к ним принадлежит, где они находятся, а также какие разрывы в доходах существуют между самими развивающимися странами.

Верхний уровень занимают такие государства, как Бразилия и Мексика, с уровнем дохода от 8001 до 10 000 долларов США на душу населения. Доход на душу населения здесь в 50–60 раз выше, чем у беднейших стран, которые мы рассматривали выше, тогда как их разница с богатейшими странами составляет не более десяти раз.

Диапазон дохода

Страны (от самой богатой до самой бедной в каждой группе)

8001–10 000 долларов США	Чили (9940 долларов)
	Россия (9910 долларов)
	Турция (9500 долларов)
	Бразилия (9390 долларов)
	Мексика (9330 долларов)
6001–8000 долларов США	Аргентина (8450 долларов)
	Малайзия (7900 долларов)
	Коста-Рика (6580 долларов)
	Болгария (6240 долларов)
4001–6000 долларов США	Южно-Африканская Республика (6100 долларов)
	Колумбия (5510 долларов)
	Эквадор (4510 долларов)
	Алжир (4460 долларов)
	Китай (4260 долларов)
3001–4000 долларов США*	Таиланд (4210 долларов)
	Тунис (4070 долларов)
2001–3000 долларов США	Ангола (3960 долларов)
	Сальвадор (3360 долларов)
	Индонезия (2580 долларов)
	Египет (2340 долларов)
1001–2000 долларов США	Шри-Ланка (2290 долларов)
	Филиппины (2050 долларов)
	Боливия (1790 долларов)
	Индия (1340 долларов)
	Гана (1240 долларов)
1000 долларов США и ниже*	Вьетнам (1100 долларов)
	Пакистан (1050 долларов)
	Наименее развитые страны

* По классификации Всемирного банка, в 2010 году страна считалась страной с уровнем доходов выше среднего, если ее ВНД на душу населения превышал 3975 долларов, и страной с уровнем доходов ниже среднего, если ее ВНД был ниже 1005 долларов.

Источник: Отчет Всемирного банка о мировом развитии, 2012 г.

Страны, о которых мы обычно думаем, когда слышим слово «развивающиеся», такие как Индонезия, Египет, Шри-Ланка, Филиппины, Индия и Гана, в основном имеют доход на душу населения в диапазоне от 1000 до 3000 долларов США. Даже здесь этот показатель в 5–10 раз превышает аналогичный в беднейших государствах.

Корректировки по ППС показывают, что разница в уровне жизненных стандартов не столь велика, сколь разница в производительности

Чтобы составить более точное представление об уровне жизненных стандартов разных стран, а не об их производительности, мы должны пересчитать доход на душу населения (объем производства) с учетом ППС. Эта корректировка приводит к значительным изменениям в рейтингах. С учетом ее результатов Люксембург с 63 850 долларами дохода становится самой богатой страной в мире, за ним следуют Норвегия, Сингапур, Кувейт, Швейцария и США*. После корректировки по ППС доход на душу населения в бедных странах становится выше в относительном выражении, поскольку нерыночные услуги (и некоторые продукты) в этих странах дешевле. В этом случае Демократическая Республика Конго (310 долларов), Либерия (330 долларов) и Бурунди (390 долларов) считаются тремя наиболее бедными странами в мире**.

После корректировки по ППС различия в доходах между богатыми и бедными странами уменьшаются по сравнению с показателями, рассчитанными исходя из рыночного обменного курса. Разница между самым высоким и самым низким ВНД на душу населения снижается с 553 раз (Норвегия по сравнению с Бурунди) до «всего лишь» 206 раз (Люксембург по сравнению с Демократической Республикой Конго).

Счастье

**Не все, что важно, может быть измерено,
не все, что может быть измерено, важно:
как измерить счастье — и нужно ли это делать?**

Признавая ограниченность использования денежных доходов для измерения уровня жизни, некоторые экономисты прибегают к прямому опросу людей о том, насколько они счастливы. Такое «изучение счастья» позволяет избежать множества проблем, связанных с измерением уровня жизни: что нужно учитывать; как мы можем определить ценность

* После корректировки по ППС доходы на душу населения в этих странах составили: 57 130 долларов в Норвегии, 54 700 долларов в Сингапуре, 53 630 долларов в Кувейте, 49 180 долларов в Швейцарии и 47 020 долларов в США. За ними идут Нидерланды (42 590 долларов), Дания (40 140 долларов) и Швеция (39 600 долларов).

** За ними следуют Эритрея (540 долларов), Нигер (700 долларов), Центральноафриканская Республика (760 долларов), Того (790 долларов) и Сьерра-Леоне (830 долларов).

трудноизмеримых элементов, влияющих на уровень жизни (например, люди придумывают такие вещи, как индекс политической свободы); наконец, какой вес дать каждому элементу. Самое известное исследование такого типа — «Опрос о счастье» Института Гэллага и «Всемирный опрос о ценностях».

Многим людям интересно, может ли быть измерено счастье и следует ли измерять его вообще. Тот факт, что концептуально это лучшая мера, чем доход, не означает, что мы должны пытаться измерить счастье. Ричард Лэйард, британский экономист, который стал одним из ведущих ученых, попытавшихся измерить этот показатель, в свою защиту говорит: «Если вы думаете, что нечто имеет значение, вы *должны попытаться измерить его*» [3]. Впрочем, многие не разделяют его точку зрения — включая Альберта Эйнштейна, по словам которого «не все, что важно, может быть измерено, не все, что может быть измерено, важно».

Мы можем попытаться количественно оценить счастье, скажем, попросив людей оценить по десятибалльной шкале, насколько они считают себя счастливыми, и предположить, что числа, например 6,3 или 7,8, — средние показатели в странах А и Б. Но такие данные даже наполовину не настолько же объективны, как 160 и 85 380 долларов дохода на душу населения — мы уже обсуждали, почему даже количественные показатели доходов нельзя считать абсолютно объективными.

Адаптивное предпочтение и ложное сознание: почему мы не можем полностью полагаться на суждения людей об их собственном счастье

Ведется очень важный спор о том, можно ли доверять суждениям опрошенных об их собственном счастье. Существует много видов **адаптивных предпочтений**, в которых люди дают новую интерпретацию своей жизненной ситуации, чтобы сделать ее более приемлемой. Классическим примером служит «зеленый виноград», то есть убеждение себя в том, будто нечто, что вы не смогли получить, на самом деле не столь хорошо, как вы думали.

Зачастую люди, терпящие угнетение, эксплуатацию или дискриминацию, говорят — и при этом не врут, — что они счастливы. Многие из них даже выступают против перемен, которые намного улучшили бы их жизнь: так, в большинстве своем европейские женщины выступали против введения женского избирательного права в начале XX века. Некоторые из них могут даже активно поддерживать сохранение несправедливости и жестокости — подобно тем рабам, что стали надсмотрщиками над другими рабами и первыми же их угнетателями, как, например, Стивен — персонаж актера Сэмюэла Джексона в фильме «Джанго освобожденный».

Эти люди думают, что они счастливы, потому что они приняли — как сейчас говорят, «усвоили» — ценности своих угнетателей или дискриминаторов. Марксисты называют подобные случаи **ложным сознанием**.

«Матрица» и пределы исследований счастья

Проблема, которую ложное сознание создает для изучения счастья, была восхитительно проиллюстрирована сногшибательным фильмом 1999 года братьев Вачовски «Матрица». В картине есть герои, такие как Морфеус, которые думают, что счастливая жизнь с ложным сознанием неприемлема. Другие, например Сайфер, лучше будут жить с ложным сознанием, чем вести опасную и трудную жизнь сопротивления в реальности. И кто мы такие, чтобы говорить, будто выбор Сайфера определенно неверный? Какое право имеет Морфеус «спасать» людей только для того, чтобы они почувствовали себя несчастными?

Вопрос о ложном сознании — действительно сложная проблема, которая не имеет определенного решения. Мы не должны одобрять неравное и жестокое общество только потому, что опросы показывают, что люди там счастливы. Но кто имеет право сказать угнетаемым женщинам или голодающим безземельным крестьянам, что они не должны быть счастливы, если они думают иначе? Разве у кого-то есть право заставить людей чувствовать себя несчастными, сказав им «правду»? Простых ответов на эти вопросы нет, но очевидно, что мы не можем полагаться на «субъективные» опросы о счастье, чтобы понять, насколько хорошо живут люди.

Изучение счастья по более объективным критериям

Учитывая ограниченность субъективных критериев счастья, большинство исследований сейчас комбинируют более объективные показатели (например, уровень дохода, продолжительность жизни) с некоторыми элементами субъективной оценки.

Одним хорошим — и достаточно исчерпывающим — примером в этой категории считается индекс лучшей жизни, введенный ОЭСР в 2011 году. Он рассматривает субъективные оценки людей, касающиеся их удовлетворенности жизнью, вместе с десятком других более (хоть и не полностью) объективных показателей, начиная с доходов и рабочих мест и заканчивая общественной жизнью и балансом «работа — личная жизнь» (и каждый из них имеет более одного составляющего элемента).

Даже несмотря на то что индекс счастья, включающий в себя больше элементов, теоретически более обоснован, его количественное значение сложно отстоять. Пытаясь включать все новые и новые компоненты в индекс

счастья, мы скоро дойдем до таких, которые очень сложно, если не невозможно, определить количественно. Например, в индексе ОЭСР это гражданская активность и качество жизни. Более того, количество составляющих в нем постепенно увеличивается, и все сложнее становится установить значимость каждого. Интересно отметить, что, открыто признавая данную проблему, официальный сайт ОЭСР, посвященный индексу лучшей жизни, дает возможность определить ваш собственный показатель, варьируя весовые коэффициенты отдельных компонентов в соответствии с вашими суждениями.

Реальные числа

Количественные значения индекса счастья, независимо от того, полностью они субъективны или дополнены более объективными критериями, сами по себе не слишком важны. Нельзя сравнивать индексы счастья, рассчитанные по различным методикам, друг с другом. Единственное, что вы можете обоснованно делать с ними, — это отслеживать изменения уровня счастья в отдельных странах по какому-либо одному индексу или, что менее надежно, составить свой рейтинг стран в соответствии с этим индексом.

Различные индексы счастья включают очень разные элементы. В результате одно и то же государство может оцениваться очень по-разному. Но некоторые — скандинавские страны (особенно Дания), Австралия и Коста-Рика — как правило, демонстрируют высокий уровень значений по большому количеству индексов счастья, чем другие страны. Ряд государств, например Мексика и Филиппины, обычно показывают лучшие результаты в индексах, где субъективные факторы имеют больший вес, что наводит на мысль о распространенности ложного сознания среди их населения.

Заключение: почему числа в экономике всегда необъективны

Выбор и измерение показателей в экономике не могут быть столь же объективными, сколь, скажем, в физике или химии. Даже в отношении, казалось бы, самых простых экономических показателей, таких как объем производства и доход, эта задача представляется достаточно сложной. В их состав входит множество оценочных суждений, например решение включать или не включать работы по дому в статистику объемов производства. Существует также очень много технических проблем — особенно в связи с условными методами оценки стоимости нерыночной деятельности

и корректировкой по ППС. В более бедных странах возникают проблемы с качеством информации: сбор и обработка исходных данных требуют финансовых и человеческих ресурсов, которых там нет.

Даже если мы не оспариваем сами числа, трудно сказать, что показатели объема производства правильно представляют уровень жизни, особенно в богатых странах, где большинство людей способны удовлетворить свои **минимальные потребности** в пище, воде, одежде, жилье, базовом здравоохранении и образовании. Необходимо также делать поправку на различия в покупательной способности, продолжительности рабочего дня, а также принимать во внимание неденежные аспекты уровня жизни, нерациональный выбор покупателей (возникший из-за манипуляций или стадного поведения) и престижные товары.

Исследования счастья призваны способствовать преодолению этих сложностей, но у них есть свои, даже более серьезные проблемы — не поддающаяся измерению внутренняя природа счастья и проблема адаптивных предпочтений (особенно из-за разнообразия ложных сознаний).

Все это *не означает*, что мы не должны использовать числа в экономике. Без хоть какого-то представления о ключевых показателях — таких как уровни производительности, темпы роста, показатели безработицы и неравенства — невозможно информированное понимание реальной ситуации в экономике мира. Но мы должны использовать эти числа с полным сознанием того, что именно каждое из них говорит и чего не говорит нам.

Глава 7

КАК РАСТЕТ ВАШ САД? МИР ПРОИЗВОДСТВА

Неизвестный герой: Экваториальная Гвинея обгоняет Китай

Можно сказать, что Экваториальной Гвинее судьбой было предназначено прозябать в безвестности. По населению это самая маленькая страна в континентальной Африке, в ней живет чуть более 700 тысяч человек. Она также очень невелика по территории — шестая с конца [1]. Ну и кто заметит такую страну? Чтобы еще подсыпать соли на рану, можно вспомнить, что существует не менее пяти других стран с очень похожими названиями — не только расположенные по соседству Гвинея и Гвинея-Бисау, но и также Папуа — Новая Гвинея в Тихом океане, Гайана и Французская Гвиана в Южной Америке.

Однако если Экваториальная Гвинея и остается одной из самых малоизученных стран в мире, это происходит вовсе не из-за отсутствия попыток узнать о ней больше. Экваториальная Гвинея — самая богатая страна в Африке, ее ВВП на душу населения в 2010 году составлял 20 703 доллара. За пару последних десятилетий она была одной из самых быстрорастущих стран в мире. За период с 1995-го по 2010 год ее ВВП на душу населения рос со скоростью 18,6 процента в год, что более чем в два раза превышает показатель Китая, международной суперзвезды в этом плане, темп роста которого составлял «всего» 9,1 процента в год.

Говоря начистоту, что еще может сделать страна, чтобы привлечь к себе хоть какое-то внимание? Вторгнуться в США? Сделать Скарлетт Йоханссон президентом? Покрасить всю территорию в розовый цвет? Мир действительно несправедлив.

Экономический рост и экономическое развитие

Экономическое развитие как развитие производственных возможностей

Если экономика маленькой африканской страны росла намного быстрее, чем экономика Китая, то почему мы не слышали об «экономическом чуде» Экваториальной Гвинеи — ведь о китайском слышим постоянно?

Разница в размере представляет собой одну из причин: очень маленькие страны легко игнорировать, даже если они показывают хорошие результаты. Однако большинство людей не воспринимают феноменальный рост доходов Экваториальной Гвинеи всерьез, потому что он связан с полезными ископаемыми. В экономике страны ничего не изменилось, кроме того, что в 1996 году здесь нашли огромный запас нефти. Исчезни нефть — и страна постепенно снова вернулась бы на позицию одной из беднейших в мире, как это было раньше, потому что больше она ничего не производит [2].

Я не утверждаю, что все страны, обеспечившие быстрый рост экономики благодаря природным ресурсам, таким как нефть, минералы и сельское хозяйство, похожи на Экваториальную Гвинею. В XIX веке США заметно ускорили темпы экономического роста за счет полезных ископаемых. Финляндия, используя свое положение страны с одним из самых богатых лесных ресурсов, в XX веке по большей части полагалась на лесозаготовки для экспорта. Рост экономики в Австралии до сих пор сильно зависит от продажи за границу полезных ископаемых.

От других подобных случаев Экваториальную Гвинею отличает то, что рост ее экономики не был достигнут за счет увеличения производственного потенциала. США дают нам лучший пример для сравнения [3]. В конце XIX века Штаты быстро становились не только самой мощной промышленной державой в мире, но и ведущим мировым производителем практически всех коммерчески значимых минералов. Однако страна получила данный статус не просто потому, что в ее распоряжении оказалось большое количество месторождений полезных ископаемых. Это случилось в значительной степени благодаря тому, что она создала впечатляющие производственные мощности для эффективной разведки, добычи и переработки минеральных ресурсов; до середины XIX века США никогда не были ведущим мировым производителем хоть какого-нибудь сырья. В противоположность этому Экваториальная Гвинея не только не может производить что-либо, кроме нефти, она не способна производить даже саму нефть: всю ее выкачивают американские компании.

Хотя это крайний случай, опыт Экваториальной Гвинеи убедительно показывает, что экономический рост, то есть расширение объема производства (или дохода) страны, вовсе не то же самое, что **экономическое развитие**.

Не существует повсеместно согласованного определения экономического развития. Но я считаю его процессом экономического роста, основанного на увеличении производственных мощностей в стране: ее способности организовывать и, что более важно, *преобразовывать* свою производственную деятельность.

Страна с малыми производственными мощностями даже не может быть уверенной в ценности того, что она производит

Когда страна имеет низкие производственные мощности и полагается на добычу природных ресурсов или продукты, изготовленные дешевой рабочей силой (скажем, недорогие футболки), она не просто получает низкий доход. Она даже не может быть уверенной в том, что в долгосрочной перспективе то, что она производит сейчас, останется по-прежнему ценным.

Автоматизация, уничтожающая целые профессии, — настолько часто повторяющаяся тема в экономическом развитии, что она не нуждается в дальнейшем обсуждении. Просто подумайте об исчезнувших профессиях, от которых сегодня остались только названия: ткачи, кузнецы, колесники и другие.

Что еще более важно, государства с превосходящими других производственными мощностями могут даже разрабатывать заменители природных ресурсов, значительно снижая доходы тех стран, которые зависят от их экспорта. После того как в середине XIX века Германия и Великобритания разработали технологии, позволяющие синтезировать природные химические вещества, некоторые страны пережили существенное снижение доходов. Гватемала привыкла зарабатывать достаточно много денег, будучи основным производителем кошенили — красителя малинового цвета, видеть который в своих одеждах желали папа римский и европейские монархи, — но так было до изобретения искусственного красителя ализарина, тоже дававшего при окрашивании малиновый цвет. Чилийская экономика погрузилась в годы кризиса, когда в начале XX века был разработан процесс Габера-Боша для производства химических заменителей селитры, главным экспортером которого являлась эта страна.

Изменения в технологии лежат в основе экономического развития

Еще не так давно того, кто смог бы управлять тысячей лошадей одновременно, переносить сотни книг в кармане, генерировать сильное тепло без огня, превращать тысячи литров морской воды в пресную или шить одежду из камня, называли бы волшебником. Я сейчас не говорю о тех, кто сжигал «ведьм» на кострах в средневековой Европе. Даже в начале XX века, когда мир уже не настолько сильно отличался от современного, все эти вещи считались абсолютно невозможными. Но сегодня они стали повседневностью во многих странах. Большинство из вас, скорее всего, догадались, что означает все перечисленное, кроме последнего — то, что неведомо большинству людей, делают в Северной Корее: из известняка там производят синтетическое волокно, называемое виалон или винилон*.

Все эти «волшебные» разработки стали возможными только потому, что мы постоянно изобретали более совершенные технологии — лучшее оборудование и лучшие химические процессы. Начиная с технологии доменной плавки на коксе Абрахама Дарби в сталелитейной промышленности и челнока-самолета** Джона Кея для ткачей, появившегося в начале XVIII века, бесконечный поток технологий принялся менять мир. (Мы обсуждали некоторые из них в главе 3.) Паровой двигатель, двигатель внутреннего сгорания, электричество, органическая химия, корабли из стали, телеграф (проводной и беспроводной), самолеты, компьютеры, ядерный синтез, полупроводники и оптоволоконные технологии — вот только наиболее важные примеры. Сегодня активно развиваются геновая инженерия, возобновляемые источники энергии, «передовые» материалы (например, графен) и нанотехнологии.

В первые дни промышленной революции новаторство зачастую было делом мечтателей-одиночек. В результате до конца XIX — начала XX веков многие технологии были известны по именам их изобретателей: челнок-самолет Кея, паровой двигатель Уатта, метод Габера–Боша и другие.

С конца XIX века технологии становились все более сложными и все реже их изобретали отдельные люди. Компании приступили к разработке новых технологий с помощью НИР в своих корпоративных лабораториях. Примерно в это же время правительства тоже начали активно инвестировать

* На всякий случай перечислим еще несколько «чудес»: спортивные автомобили с двигателем мощностью больше тысячи лошадиных сил; USB-флешки или электронные книги — если карман вашего пиджака достаточно вместительный; атомная электростанция; станции по опреснению воды.

** Механический самолетный челнок для ручного ткацкого станка был изобретен англичанином Джоном Кеем в 1733 году. Это изобретение освободило ткача от необходимости вручную пробрасывать челнок через зев и позволило вырабатывать широкие ткани на станке, обслуживаемом одним человеком (раньше для этого требовалось два ткача). *Прим. пер.*

в разработку новых технологий, либо создавая общественные научно-исследовательские лаборатории (особенно в сельском хозяйстве), либо с помощью субсидирования исследовательской деятельности частного сектора.

Сегодня технологические разработки возникают в результате организованных коллективных усилий внутри и вне производственных предприятий, а не вдохновения одного человека. Очень немного новых современных технологий носят имена своих создателей, и это свидетельствует о коллективизации инновационного процесса.

Технологии — это еще не все: важность организации работы

Рост производственного потенциала представляет собой результат отнюдь не только технологического развития в узком смысле (появления новых видов машин и химических веществ). Многие нововведения связаны с улучшением организационных навыков или, если хотите, методов управления.

В начале XIX века производительность заводов повысилась благодаря выстраиванию работников в цепочку в соответствии с порядком выполнения задач технологического процесса. Так родилась **сборочная линия**. В конце XIX века сборочная линия была поставлена на конвейерную ленту. **Движущаяся сборочная линия** дала капиталистам возможность увеличивать темп работы, просто ускоряя движение ленты.

За пределами отраслей промышленности (например, автомобилестроительной), где одна непрерывная линия сборки в основном решает, кто что делает и с какой скоростью, улучшения в организации рабочего процесса были важным источником роста производительности — здесь имело значение, как расставляется оборудование, как работникам выдаются задания, где хранятся детали и полуфабрикаты и тому подобное. Эти вещи кажутся само собой разумеющимся для экономистов, но они до сих пор иногда не вполне очевидны для некоторых производителей, особенно в развивающихся странах.

Расцвет фордизма, или Система массового производства

Помимо более эффективной организации рабочего процесса, предпринимались попытки повысить производительность труда самих рабочих. Наиболее важным в этом отношении был **тейлоризм**, названный в честь Фредерика Тейлора (1856–1915), американского инженера, а впоследствии гуру менеджмента. Тейлор утверждал, что процесс производства должен быть разделен на простейшие возможные операции и что рабочих следует

обучить наиболее эффективным способам их выполнения, основанным на научном анализе процесса работы. По этой причине данный подход также называют научными методами управления.

Из комбинации движущейся производственной линии и тейлористского принципа в начале XX века родилась **система массового производства**. Ее часто называют **фордизмом**, потому что впервые она была усовершенствована — но не изобретена, как принято считать, — Генри Фордом в 1908 году для завода, выпускающего его автомобиль модели «Т». По идее, затраты на производство могли быть сокращены за счет выпуска большого объема стандартизированной продукции с использованием стандартизированных деталей, специального оборудования и движущейся сборочной линии. Это также позволило бы сделать работников более заменяемыми и, таким образом, их стало бы легче контролировать, потому что для выполнения стандартных задач им требуются относительно несложные навыки.

Несмотря на то что Форд сделал своих работников легко заменимыми, он хорошо платил им, понимая, что его метод производства не работает в отсутствие «массового» рынка, то есть большого количества людей с приличными доходами, которые смогут купить много произведенной продукции. Когда система массового производства получила широкое распространение в США и Европе после Второй мировой войны, рост заработной платы расширил рынки, что дало толчок к увеличению объемов выпуска продукции, а это, в свою очередь, привело к росту эффективности производства благодаря распределению **постоянных издержек** (на установку производственного оборудования) на больший объем продукции.

Система массового производства оказалась настолько эффективной, что даже Советский Союз перенял ее. Вначале в СССР развернулась серьезная дискуссия об уместности этой системы из-за ее очевидного неблагоприятного влияния на рабочих. Она разрушала внутреннюю ценность работы, делая ее упрощенной и повторяющейся, параллельно значительно снижался контроль работником своего **трудового процесса**; но стандартизированные задачи упрощали наблюдение за персоналом и управление им, а интенсивность работы при необходимости легко увеличивалась за счет повышения скорости конвейера. В конце концов эффективность системы была признана настолько впечатляющей, что советские экономисты все-таки решили ее позаимствовать.

Изменения в системе массового производства: система бережливого производства

Массовое производство и сегодня, спустя столетие с момента его изобретения, составляет основу нашей производственной системы. Однако

с 1980 года оно было переведено на другой уровень с помощью **системы бережливого производства**, впервые разработанной в Японии.

Система бережливого производства, применением которой прославилась компания Toyota, характеризуется тем, что детали на завод поставляются точно в срок, в результате чего исключаются затраты на хранение. Взаимодействуя с поставщиками в том, что касается повышения качества поставляемых деталей (это называется «бездефектными поставками»), компания значительно снижает потребность в доработке и наладке продукта, сошедшего со сборочной линии, что было распространенной проблемой на заводах, где применялась система Форда. Компания также использует оборудование, позволяющее быстро переключаться между различными моделями (например, дающее возможность быстро заменить штампы), следовательно, она способна предложить гораздо большее разнообразие продуктов, чем система Форда.

В отличие от прежнего подхода, в системе компании Toyota не принято относиться к работникам как к взаимозаменяемым деталям. Наоборот, здесь персонал вооружают различными навыками, дают ему возможность проявить инициативу в организации своего труда и даже позволяют предлагать незначительные технологические усовершенствования. Считается, что инновации, возникшие таким образом, имели решающее значение в установлении технологического превосходства Японии в отраслях, где качество имеет большое значение.

Факторы производственного потенциала на макроэкономическом уровне

Усовершенствованные технологии и улучшенные принципы организации работы компаний — не единственное, что определяет производственные возможности экономики. На ее производственный потенциал влияют возможности, которыми обладают субъекты экономической деятельности помимо компаний, такие как правительства, университеты, научно-исследовательские институты или образовательные учреждения. Они так или иначе содействуют расширению производства и повышению производительности труда. Их вклад заключается в поставке производственных ресурсов: инфраструктуры (например, дорог, оптоволоконных сетей), новых технологических идей и квалифицированных кадров.

Производственный потенциал экономики зависит и от эффективности функционирования экономических институтов. Институты корпоративной собственности и финансовых операций определяют стимулы для долгосрочных инвестиций в оборудование, обучение персонала и научные разработки, повышающие продуктивность. Не менее важны институты, влияющие

на готовность субъектов экономической деятельности идти на риск и принимать изменения, подобные закону о банкротстве и социальном государстве (о них мы говорили в главе 3). Институты, которые поощряют социально продуктивное сотрудничество, тоже имеют большое значение: например, отраслевые ассоциации содействуют совместному изучению внешнего рынка, а государственные научно-исследовательские институты предоставляют разработки для фермерских хозяйств или небольших фирм.

Не менее важны и институты, определяющие эффективность диалога между различными субъектами экономической деятельности: правительством, коммерческими компаниями, профсоюзами, общественными организациями (например, инициативными группами по вопросам бедности или защите прав потребителей), университетами и другими учебными заведениями. Примеры включают формальные и неформальные каналы общения между правительством и деловыми кругами, консультации правительства с общественными организациями, переговоры между работодателями и профсоюзами, а также сотрудничество между производственными предприятиями и университетами.

Реальные числа

Не зная, является ли показатель темпа роста валовым или на душу населения, можно получить искаженное представление о реальном положении дел

Когда вы сталкиваетесь с показателями темпов роста, необходимо проверить, относятся они к валовым или к показателям на душу населения. То, что я говорю, может казаться очевидным, но, не определившись с этим, вы получите довольно искаженное представление о реальном положении дел в мире.

Если вы контролируете показатели роста в одной стране в течение относительно короткого периода времени, скажем нескольких кварталов или лет, не так важно, что вы оперируете темпами роста валовых показателей вместо рассчитанных на душу населения. Но если вы сравниваете показатели разных стран за относительно долгий период, очень важно использовать именно показатели роста на душу населения. С 2000-го по 2010 год в США ВВП рос со скоростью 1,6 процента, а в Германии — 1 процент. Опираясь этими цифрами, вы можете решить, что у США дела шли значительно лучше. Однако за то же самое время рост населения в США происходил со скоростью 0,9 процента, а в Германии — 0,1 процента. Это означает, что динамика роста дохода на душу населения в Германии была гораздо лучше: там темпы роста составили 1,1 процента в год — по сравнению с США, с их 0,7 процента [4].

Почему темп роста в 6 процентов приравнивается к «чуду»

В теории не существует верхнего предела темпов роста экономики. На практике ей вообще непросто расти.

В главе 3 мы говорили о том, что годовой темп роста производства на душу населения до конца XVIII века повсеместно был близок к нулю. Во время промышленной революции наблюдался рост около 1 процента в год, золотой век капитализма характеризовался ростом в 3–4 процента в год. В странах Восточной Азии наблюдались темпы роста в 8–10 процентов в год во время пиков роста в течение трех-четырёх десятилетий «экономического чуда».

В конечном счете общее правило гласит: темпы роста производства на душу населения выше 3 процентов — это хорошо, а все, что превышает 6 процентов, — уже из области чудес. Показатели, держащиеся существенно выше 10 процентов в течение длительного периода (скажем, более 10 лет), возможны только при обнаружении «золотой жилы» природных ресурсов, как в Экваториальной Гвинее, о которой мы говорили выше, или восстановления после войны, что наблюдалось в Боснии и Герцеговине за последние полтора десятка лет.

Сила среднегеометрических темпов роста

Темпы роста, о которых я говорю, считаются среднегеометрическими темпами (или экспоненциальными), а это означает, что прирост объема производства за каждый год (или квартал, или любой рассматриваемый период) рассчитывается от показателя объема предыдущего года. Если 100-миллиардная экономика растет в среднем на 10 процентов в течение десяти лет, это не значит, что объем ее производства увеличивается на 10 миллиардов долларов каждый год, а размер экономики через 10 лет достигнет 200 миллиардов. Темп роста в 10 процентов увеличит объем в первый год до 110 миллиардов, но 10 процентов второго года уже будут отсчитываться от 110 миллиардов, так что суммарный объем за второй год составит 121 миллиард, а не 120. Таким образом, в конце десятилетнего периода экономика достигнет размера в 259 миллиардов долларов, а не в 200 миллиардов.

Использование совокупных темпов роста показателей означает, что то, что может показаться относительно небольшой разницей в темпах роста, способно создать заметный разрыв, если темп сохраняется в течение достаточно длительного времени. Если темпы роста одной страны составляют 3 процента в год, а второй — 6 процентов в течение одного года, в этом

нет ничего особенного. Однако если это различие сохраняется в течение 40 лет, страна с более быстрым темпом роста станет в 10,3 раза богаче, тогда как страна с медленным темпом станет богаче всего в 3,3 раза. Граждане этих двух стран будут жить в мирах с различным уровнем комфорта и возможностей.

Полезно придерживаться проверенного правила, которое позволяет представить будущее на основе сегодняшней скорости роста. Если вам известны темпы роста экономики страны и вы хотите узнать, сколько времени понадобится экономике, чтобы вырасти вдвое, разделите число 70 на темп роста. Таким образом, получится, что если страна растет на 1 процент в год, ей понадобится 70 лет, чтобы удвоить объем производства, а при темпе роста в 6 процентов на достижение той же цели уйдет около 11–12 лет.

В отличие от экономического роста, экономическое развитие не может быть измерено с помощью одного показателя

В главе 6 мы говорили о том, что даже количественный показатель объема производства не может быть полностью объективным. Однако, имея статистические данные объемов производства, легко посчитать темпы их роста. Тем не менее не существует единственного показателя, позволяющего оценить уровень экономического развития, определяемого как наращивание производственного потенциала.

Есть множество различных индексов производственного потенциала (имеющих разные названия), опубликованных международными организациями, в том числе ЮНИДО, ОЭСР, Всемирным банком и Всемирным экономическим форумом. Эти индексы рассчитываются на основе десятков показателей, которые, как принято думать, выявляют различные аспекты производственного потенциала страны. Наиболее часто включаются показатели, касающиеся структуры производства (например, доля высокотехнологичных отраслей промышленности в общем объеме производства), инфраструктуры (например, высокоскоростное соединение на душу населения), навыков (например, доля работников с высшим образованием) и инновационной деятельности (например, расходы на НИР в виде доли от ВВП или количество патентов на душу населения). Однако эти показатели сложно интерпретировать, поскольку они состоят из очень разноплановых элементов.

Таким образом, если вы не профессиональный экономист, вам лучше работать с простыми показателями. О двух таких я вам сейчас и расскажу.

Доля инвестиций в ВВП — ключевой показатель развития страны

Чтобы оказаться применимыми, большинство технологий должны быть воплощены в **основном капитале**, то есть в оборудовании и сооружениях, например зданиях, железных дорогах. Таким образом, без крупных инвестиций в основной капитал, технически называемых **валовым накоплением основного капитала** (ВНОК)*, экономика не сможет значительно развить свой производственный потенциал. **Инвестиционный коэффициент** (ВНОК/ВВП) — хороший индикатор ее способности к развитию. Действительно, прямо пропорциональная связь между инвестиционным коэффициентом страны и темпами ее экономического роста представляет собой одну из немногих бесспорных закономерностей в экономике.

Для мира в целом инвестиционный коэффициент составляет около 20–22 процентов. Однако он очень разнится между странами. В Китае это ошеломляющие 45 процентов, наблюдающиеся в течение последних нескольких лет. Однако находятся такие страны, как Центральнаяафриканская Республика или Демократическая Республика Конго, чей инвестиционный коэффициент в некоторые годы составлял не более 2 процентов, хотя обычно им удается получить около 10 процентов.

Ни одна экономика не достигла «чудесных» темпов роста (то есть более 6 процентов в год в пересчете на душу населения), не вкладывая не менее 25 процентов ВВП в основной капитал. В пиковые периоды такого роста страны инвестировали не менее 30 процентов ВВП. В конце 1960–1970-х годов инвестиционный коэффициент в Японии превысил 35 процентов. За время «чудесного» роста Китая, начавшегося с 1980-х, инвестиционный коэффициент этого государства составлял 30 процентов, а иногда даже превышал 40 процентов в течение последнего десятилетия.

Это не означает, что более высокий коэффициент инвестиций обязательно даст хорошие результаты. Инвестиции по определению приводят к жертвованию сегодняшним потреблением и уровнем жизни, соответственно, в надежде получения более высокого уровня потребления в перспективе. Может случиться и так, что инвестиций окажется слишком много, хотя насколько это — «слишком», будет зависеть от того, насколько вы цените свои завтрашние доходы по отношению к сегодняшним (это называется **временным предпочтением**). Тем не менее инвестиционный коэффициент — и его динамика — служит лучшим показателем того, как страна развивает свои производственные возможности и тем самым экономику.

* Термин «валовое» здесь означает, что мы не учитываем амортизацию капитала, о чем я говорил в главе 6.

Показатель НИР тоже служит хорошим индикатором для самых богатых стран

Еще один простой, но наглядный индикатор экономического развития страны, особенно для стран с высоким уровнем доходов, — это отношение расходов на научные исследования и разработки к ВВП и его динамика [5].

Богатые государства расходуют намного бóльшую долю своего ВВП на НИР, чем бедные. Средний показатель в ОЭСР составляет 2,3 процента, несколько стран тратят на данные цели более 3 процентов ВВП*. Финляндия и Южная Корея возглавляют список. Эти две страны производят сильное впечатление тем, что в течение последних нескольких десятилетий они очень быстро увеличили соотношение НИР к ВВП и достигли впечатляющего прогресса в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Большинство развивающихся стран практически не тратят денег на НИР. Коэффициент составляет всего 0,1 процента в Индонезии, 0,2 — в Колумбии и 0,5 — в Кении. В 2009 году в Китае он был всего 1,5 процента, но быстро вырос [6].

Индустриализация и деиндустриализация

В теории мы способны достичь экономического развития путем эффективного наращивания производственного потенциала в любой отрасли, в том числе в сельском хозяйстве и сфере услуг. На практике в большинстве случаев экономического развития удалось достигнуть благодаря индустриализации или, точнее говоря, развитию обрабатывающей промышленности**. Альберт Эйнштейн был определенно прав, когда сказал: «В теории теория и практика одинаковы. На практике — нет».

* По состоянию на 2010 год Финляндия потратила 3,9 процента ВВП на научные исследования и разработки, ее догоняет Китай с 3,7 процента. Швеция (3,4 процента), Япония (3,3 процента), Дания (3,1 процента), Швейцария (3 процента), США (2,9 процента) и Германия (2,8 процента) входят в перечень стран с большими затратами на НИР, рассматриваемыми как доля ВВП.

** Наряду с обрабатывающими отраслями, промышленность включает в себя такие сферы, как добыча полезных ископаемых, производство электроэнергии и поставка газа. Иногда статистические данные бывают доступны для промышленности в целом, а не только для обрабатывающей промышленности.

Механизация и химические процессы позволили с большей легкостью повысить производительность обрабатывающей промышленности

Повысить производительность обрабатывающей промышленности гораздо проще, чем, скажем, сельского хозяйства и сферы услуг. Промышленные виды экономической деятельности гораздо меньше подвержены воздействию природных факторов и легче поддаются механизации и химической обработке.

Продуктивность сельского хозяйства очень сильно зависит от физической среды, то есть от земельного массива, климата и почвы, а также привязана ко времени года. Хотя разработаны впечатляющие способы преодоления всех этих природных ограничений, например ирригация, селекция и даже генная инженерия, и для них существуют четкие границы. Еще никто не придумал способа, которым можно было бы вырастить пшеницу за шесть минут, а не шесть месяцев — между тем нечто подобное произошло в производстве булавок за последние два с половиной века.

Многие услуги по своей природе не поддаются увеличению производительности. В некоторых случаях значительный рост производительности разрушает сам продукт; струнный квартет не может утроить производительность, проиграв двадцатисемиминутное музыкальное произведение за девять минут. Для некоторых услуг более высокая производительность связана со снижением качества продукта. Во многом увеличения производительности розничных услуг в таких странах, как США и Великобритания, удалось достигнуть за счет снижения качества самих услуг: меньше продавцов, более долгий маршрут в супермаркет, длительное ожидание доставки и прочее. Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что большая часть недавнего роста производительности в области финансов была достигнута за счет снижения качества продуктов — чрезмерно сложных, более рискованных и даже мошеннических.

«Учебный центр» экономики

Сектор обрабатывающей промышленности был «учебным центром» капитализма. Поставляя **средства производства** (например, станки, транспортное оборудование), он обеспечил наращивание производственного потенциала в других секторах экономики независимо от характера их хозяйственной деятельности, в том числе в других отраслях обрабатывающей промышленности, производящих товары народного потребления (например, стиральные машины, сухие завтраки), сельском хозяйстве и сфере услуг.

Многие организационные инновации в промышленном секторе были переданы в другие секторы, особенно в сферу услуг, и повысили их продуктивность. Рестораны быстрого питания, такие как McDonald's, используют «фабричные» методы, поставив приготовление еды на поток. Где-то даже поставили еду на конвейерную ленту, например в ресторанах кайтен-суши (тем, кто живет в Великобритании, знакома сеть Yo! Sushi). Крупные торговые сети — супермаркеты, магазины одежды или интернет-магазины — применяют современные методы управления запасами, разработанные в секторе обрабатывающей промышленности.

Даже в сельском хозяйстве в некоторых странах, таких как Нидерланды (третьим по величине экспортером сельскохозяйственной продукции в мире после США и Франции), производительность была повышена в результате применения идей по организации хозяйственной деятельности, почерпнутых из опыта обрабатывающей промышленности, например кормления животных под управлением компьютера.

Подъем постиндустриального общества?

В последнее время стало модным утверждение, что производственный сектор больше не имеет такого большого значения, поскольку мы вступили в эпоху **постиндустриального общества**.

В начале индустриализации многие предполагали, что производственный сектор будет продолжать расти. И в течение долгого времени так и происходило. Доля производства, как в выпуске продукции, так и в трудоустройстве, в большинстве стран почти постоянно увеличивалась. Тем не менее с 1960-х годов некоторые государства вошли в период **деиндустриализации** — с падением доли обрабатывающей промышленности и соответствующим ростом доли услуг, как в общем объеме производства, так и в численности занятых. Это положило начало разговорам о постиндустриальном обществе. Многие экономисты утверждают, что с ростом доходов наш спрос на услуги, например питание вне дома или отдых за границей, растет быстрее, чем спрос на производственные товары. Вызванное этим снижение относительного спроса на производство приводит к сокращению роли последнего с дальнейшим уменьшением его объема и количества занятого в нем населения.

Эта точка зрения получила поддержку в 1990-х годах с появлением Всемирной сети и ожиданием подъема **экономики знаний**. Многие утверждали, что способность производить информацию, а не вещи теперь имеет решающее значение и дорогостоящие услуги, основанные на знаниях, такие как финансы и консультирование по вопросам управления, станут ведущими направлениями в богатых странах, переживающих

период деиндустриализации. Обрабатывающая промышленность — или «предприятия из кирпича и штукатурки», то есть существующие физически, — рассматривалась как второсортная деятельность, которая может быть перенесена в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой, такие как Китай.

Недавно даже некоторые развивающиеся страны ввязались в спор о постиндустриальной экономике. Они начали верить, что с ростом последней они смогут в какой-то мере пропустить период индустриализации и стать богатыми с помощью сферы услуг. Они смотрят на Индию, которая — с ее успехом в экспорте таких услуг, как программное обеспечение, бухгалтерский учет и чтение сканогамм, — стала «офисом мира», и на Китай как на «мастерскую мира» (это название первоначально, после промышленной революции, принадлежало Великобритании).

Деиндустриализация не означает меньшего объема производства промышленной продукции

Хотя многие, в том числе ключевые политики, поддались соблазну, дискуссия о постиндустриальном обществе в высшей степени обманчива. Большинство богатых стран действительно становятся постиндустриальными или деиндустриализованными с точки зрения занятости; в этих странах доля рабочей силы, занятой на промышленных предприятиях, сокращается, в то время как доля занятых в магазинах и офисах растет. В большинстве государств, но не во всех, данный процесс сопровождается сокращением доли обрабатывающей промышленности в объеме производства.

Впрочем, это не обязательно означает, что в абсолютном выражении богатые страны стали производить меньше промышленных товаров. Большая часть кажущегося сокращения происходит из-за снижения цен на продукты по сравнению с ценами на услуги. Это стало возможно благодаря более быстрому росту производительности труда в промышленной сфере. Только подумайте, насколько дешевле стали компьютеры и мобильные телефоны (при неизменности качества) по сравнению с затратами на стрижку или походы в ресторан. С учетом эффекта различной динамики цен и пересчета долей различных секторов в **базисных ценах** (то есть пересчета объема произведенной продукции в различных сегментах экономики в ценах некоторого начального года), в отличие от **текущих цен** (сегодняшних), в самых богатых странах доля обрабатывающей промышленности снизилась незначительно. Кое-где она даже повысилась, о чем я расскажу ниже.

Некоторая деиндустриализация связана с «оптическими иллюзиями»

Степень деиндустриализации тоже преувеличена из-за «оптических иллюзий», вызываемых способом составления статистики. Множество услуг, которые раньше были внутренними службами производственных компаний (например, питание, охрана, некоторые проектные и инженерные мероприятия), в настоящее время **отданы на аутсорсинг**, то есть поставляются независимыми компаниями дома или за границей (в последнем случае это называется **офшоринг**). Такое положение дел создает иллюзию, что услуги стали более важными, чем есть на самом деле. Но в настоящее время они рассматриваются как часть объема производства услуг, а не как часть объема промышленного производства.

Кроме того, видя, что доля обрабатывающей промышленности в объеме производства уменьшается, некоторые производственные компании переквалифицировались в предприятия сферы услуг несмотря на то, что продолжают выпускать некоторую продукцию. По оценкам отчета правительства Великобритании, в стране за период с 1998-го по 2006 год уровень занятости в промышленности снизился до 10 процентов, возможно, из-за этого «эффекта реклассификации» [7].

Производство вещей все еще имеет значение

Мнение о том, что мир уже вступил в новую эру экономики знаний, когда производство вещей больше не имеет особой ценности, основано на фундаментальном искажении истории. Мы всегда жили при экономике знаний. Всегда именно качество используемых знаний, а не физическая природа произведенных продуктов (хоть материальных товаров, хоть нематериальных услуг) делало индустриализированные страны богаче. Эту точку зрения можно лучше понять, если вспомнить, что изготовление шерстяной ткани, которое было одним из самых высокотехнологичных секторов вплоть до XVIII века, в настоящее время превратилось в одно из самых низкотехнологичных. В связи с этим полезно вспомнить, что «нет негодных отраслей промышленности, есть только устаревшие технологии», — как однажды красноречиво выразился министр промышленности Франции [8].

В последнее время некоторые сферы деятельности по предоставлению услуг, такие как финансы и транспорт, пережили высокий рост производительности. Это привело к тому, что множество людей решили, будто страны способны ускорить экономическое развитие на основе таких видов услуг. Подобно Великобритании, они могут экспортировать дорогостоящие услуги и использовать доходы от них, чтобы покупать необходимые

промышленные изделия за границей. Такая стратегия может быть жизнеспособной в течение некоторого периода времени. За десятилетие или около того до финансового кризиса 2008 года Великобритании действительно удавалось генерировать внушительный темп роста, несмотря на быструю деиндустриализацию, благодаря бурно развивающейся отрасли финансовых услуг. Но кризис 2008 года грубо напомнил всем о том, что в основном вера в услуги как в новый двигатель экономического роста иллюзорна. Более того, многие услуги с высокой производительностью на самом деле «производственные», например: инженерно-консультационные услуги, услуги разработчиков и консультирование по вопросам управления, основные заказчики которых — производственные компании. Поэтому ослабление производственной базы в конечном счете приведет к снижению качества этих услуг, что сделает их экспорт более сложным.

Реальные числа

Сельское хозяйство по-прежнему очень важно

До конца XIX века сельское хозяйство было основой экономики практически всех стран [9]. Даже во многих современных богатых государствах почти три четверти населения работало в сельском хозяйстве еще несколько поколений назад. В 1870 году в Швеции 72 процента трудоспособных людей были заняты в этой сфере. В Японии в 1885 году соответствующий показатель составил 73 процента.

По причине меньшей продуктивности по сравнению с сектором производства или услуг на сельское хозяйство редко приходилось более половины выхода продукции, даже если в нем работало большинство людей. В 1870 году на сельское хозяйство приходилось 50 процентов производства в Дании и 47 — в Швеции. Доля сельского хозяйства в Южной Корее составила 47 процентов общего объема продукции лишь в конце 1953 года.

Сегодня в богатых странах сельское хозяйство играет очень малую роль с точки зрения удельного веса в общем объеме производства и общей численности занятых в экономике. Там работает всего 2–3 процента трудоспособного населения и производится 1–2 процента ВВП. Это стало возможным потому, что эффективность сельского хозяйства в таких странах чрезвычайно возросла в прошлом веке и позже. То, что США, Франция и Нидерланды — а не некоторые крупные развивающиеся страны, такие как Индия и Индонезия, — являются тремя крупнейшими экспортерами сельскохозяйственной продукции в мире, свидетельствует о высоком уровне производительности данной отрасли в богатых государствах.

Во многих развивающихся странах сельское хозяйство по-прежнему имеет большое значение. В нескольких беднейших из них сельскохозяйственный сектор генерирует более половины совокупного объема производства*. Даже в тех развивающихся странах, которые богаче остальных, на него приходится 20–40 процентов объема произведенной продукции.

Сельское хозяйство играет еще более важную роль, когда дело доходит до трудоустройства. В нем занято 80–90 процентов людей в некоторых беднейших странах, таких как Бурунди (92 процента), Буркина-Фасо (85 процентов) и Эфиопия (79 процентов). Несмотря на впечатляющую индустриализацию Китая за последние три десятилетия, 37 процентов его населения по-прежнему работают в сельском хозяйстве.

Обрабатывающая промышленность в богатых странах отчасти утратила свое значение...

На пиках экономического развития (между 1950-ми и 1970-ми годами в зависимости от страны) почти 40 процентов рабочей силы в промышленно развитых государствах Западной Европы и США трудились в обрабатывающей промышленности. Эта цифра достигала почти 50 процентов, если судить о промышленности в целом.

Сегодня в большинстве богатых стран менее 15 процентов людей работают в обрабатывающих отраслях. Исключение составляют такие страны, как Тайвань, Словения и Германия, где по-прежнему свыше 20 процентов трудового населения заняты в обрабатывающей промышленности**. Кое-где, например в Великобритании, Нидерландах, США и Канаде, это число составляет лишь 9–10 процентов.

Уменьшение количества человек, занятых в этих отраслях, сопровождалось сокращением их доли в общем объеме производства. В некоторых странах, таких как Австрия, Финляндия и Япония, до 1970-х годов доля обрабатывающей промышленности в ВВП обычно составляла около 25 процентов. Сегодня ни в одной из самых богатых стран мира она не равняется даже 20 процентам [10].

...но она все еще значит больше, чем думают некоторые

Выше я уже объяснял, что большая часть видимого уменьшения доли обрабатывающей промышленности в ВВП связана с ускорившимся

* По данным Всемирного банка за 2009 год, это Сьерра-Леоне (59 процентов), Либерия (58 процентов), Центральноафриканская Республика (57 процентов) и Эфиопия (51 процент).

** В 2011 году точные цифры были такими: 28 процентов в Тайване, 23 — в Словении и 20 — в Германии.

ростом производительности труда в данной сфере, что делает производство продукции дешевле по сравнению с другими товарами (услугами и сельскохозяйственными продуктами). Это означает, что доля обрабатывающей промышленности может сильно отличаться в зависимости от того, рассчитывается она по неизменным ценам (напомню, речь идет о ценах на начало рассматриваемого периода) или текущим.

В последние два десятилетия в некоторых богатых странах, таких как Германия, Италия и Франция, сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП было довольно велико по текущим ценам (на 20 процентов в Германии, на 30 — в Италии и на 40 — во Франции), но не настолько — в пересчете на неизменные цены (менее чем на 10 процентов во всех трех случаях) [11]. В ряде богатых стран доля обрабатывающей промышленности фактически возросла, если рассчитывать ее по неизменным ценам: в США и Швейцарии ее доля выросла примерно на 5 процентов за 20 лет [12]; в Финляндии и Швеции — на целых 50 процентов в течение последних нескольких десятилетий [13].

Важное исключение представляет Великобритания, в которой доля обрабатывающей промышленности за последние два десятилетия резко сократилась даже по неизменным ценам [14]. Это говорит о том, что деиндустриализация здесь во многом стала результатом абсолютного снижения объемов производства обрабатывающей промышленности в связи с потерей конкурентоспособности, а не вследствие опережающего снижения текущих цен из-за более быстрого роста производительности по сравнению с другими отраслями.

Преждевременная деиндустриализация в развивающихся странах

За последние три десятилетия многие развивающиеся страны пережили преждевременную деиндустриализацию. Иными словами, доля обрабатывающей промышленности (и отрасли в целом) по объему производства и занятости там начала уменьшаться на гораздо более ранней стадии экономического развития, чем это произошло в богатых странах.

В Латинской Америке доля обрабатывающей промышленности в ВВП выросла с 25 процентов в середине 1960-х до 27 — в конце 1980-х годов, но с тех пор значительно сократилась. В Бразилии, «локомотиве» промышленности континента, показатели деиндустриализации были еще более существенными. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП этой

страны уменьшилась с 34 процентов в середине 1980-х до 15 — в настоящее время. В странах Центральной и Западной Африки аналогичный показатель уменьшился с 17–18 процентов в 1970-х и большей части 1980-х годов до 12 — сегодня [15].

Такая преждевременная деиндустриализация в значительной степени произошла в результате неолиберальной экономической политики, проводимой в этих странах с 1980-х годов (см. главу 3) [16]. Внезапная либерализация торговли уничтожила части обрабатывающей промышленности. Финансовая либерализация позволила банкам переориентировать свои кредиты с производителей на более прибыльных клиентов. Политики, сосредоточенные на контроле инфляции с помощью высоких процентных ставок и завышенного курса обмена валют, внесли свою лепту в агонию производственных компаний, сделав кредиты дорогими, а экспорт более сложным.

Истории успеха в сфере услуг: Швейцария, Сингапур и Индия

Когда речь заходит о постиндустриальной экономике, люди часто ссылаются на Швейцарию и Сингапур как примеры историй успеха в сфере услуг. «Разве эти две страны не показали, — спрашивают они, — что вы можете стать богатым — очень богатым — с помощью таких услуг, как финансы, туризм и торговля?»

На самом деле эти две страны показывают прямо противоположную тенденцию. По данным ЮНИДО, в 2002 году у Швейцарии был самый высокий показатель условно чистой продукции (УЧП) обрабатывающей промышленности на душу населения в мире — 24 процента, что больше, чем в Японии. В 2005 году она занимала второе место после Японии. В тот же год Сингапур был третьим. В 2010 году Сингапур занял первое место, произведя на 48 процентов УЧП на душу населения больше, чем США. Швейцария тогда стала третьей (после Японии): она производила на 30 процентов УЧП больше, чем США.

Что касается утверждения, будто Индия показала пример, как страны могут пропустить этап индустриализации и добиться процветания с помощью сферы услуг, то оно очень преувеличено. До 2004 года Индия имела **торговый дефицит** в сфере услуг (то есть импортировала больше услуг, чем экспортировала). В период с 2004-го по 2011 год она действительно имела **торговый профицит** (состояние дел, противоположное дефициту) в сфере услуг, но он был равен только 0,9 процента от ВВП, что покрывало лишь 17 процентов суммы дефицита от торговли продуктами (составлявшего 5,1 процента от ВВП). Едва ли это можно назвать успехом.

Истощение ресурсов планеты? Серьезное отношение к экологической устойчивости

Мы должны всерьез отнестись к ограничениям, вызванным необходимостью охранять окружающую среду

Прежде чем мы покинем мир производства, нам следует рассмотреть важный вопрос об экологических ограничениях экономического роста. Несомненно, изменение климата, вызванное в основном материальным производством и потребительской деятельностью, угрожает существованию человечества. Более того, многие невозобновляемые ресурсы (такие как нефть и минералы) быстро истощаются. Даже потенциал Земли производить возобновляемые ресурсы, такие как продукты сельского и лесного хозяйства, не всегда поспевает за постоянно растущим спросом. Запасы планеты вскоре истощатся, если мы не найдем способы контролировать влияние хозяйственной деятельности на окружающую среду.

Но не следует ли из этого, что нам нужно прекратить экономическое развитие, которое я определил, как расширение производственных возможностей? И если да, разве это не противоречит множеству вещей, о которых я говорил в данной главе?

Технологические разработки — как причина, так и решение экологических проблем

Это произошло году в 1975-м или 1976-м, когда мне было 12 или 13 лет. Я наткнулся на книгу *The Limits to Growth* («Пределы роста») автора со странным именем Римский клуб*. Пролистав книгу, я, хоть и не смог ее полностью понять, очень расстроился. Там было сказано, что запасы нефти в мире закончатся в 1992 году или около того. «Так что же, — подумал я, — получается, еще до того, как мне исполнится тридцать, мне придется ездить в повозке и жечь дрова, чтобы согреться?» Это казалось очень несправедливым, особенно учитывая, что моя семья всего каких-то пять или шесть лет назад переехала в дом с центральным отоплением.

Предсказание Клуба оказалось верным. Мы *и правда* истощили запасы нефти, то есть той нефти, доступ к которой имели с технологиями 1970-х

* На самом деле это был доклад Римскому клубу, опубликованный в 1972 году, с результатами моделирования роста человеческой популяции и истощения ресурсов. В его основу легли данные, полученные в результате компьютерного моделирования роста потребления ресурсов. Эту книгу написал коллектив авторов: Донелла Медоуз, Деннис Медоуз, Йорген Рандерс и Уильям Беренс.
Прим ред.

годов. Но мы по-прежнему сжигаем ее в огромных количествах, потому что нашли намного более эффективные способы обнаружения и добычи этого природного ресурса из мест, к которым просто не могли подступиться 40 лет назад, — особенно из глубинных морских месторождений.

Технология не только дала нам ключ к ранее недоступным ресурсам, но и расширила понимание того, что это такое. Колтан был редким, относительно недорогим минералом до 1980-х годов, а сегодня это один из самых ценных ресурсов в мире — до такой степени ценный, что многие повстанческие группы в Демократической Республике Конго, по слухам, финансировали свои войны за счет рабского труда в колтановых шахтах. Тантал, входящий в состав этого минерала, — ключевой элемент для создания деталей, используемых в мобильных телефонах и других электронных устройствах.

Иными словами, технологическое развитие позволяет нам производить возобновляемые ресурсы с большей эффективностью. За последнее столетие способность человечества производить продукты питания — и другое природное сырье (например, хлопок) — чрезвычайно усовершенствовалась за счет механизации, использования химических веществ, селекции и генной инженерии. Мы также научились более эффективно использовать эти ресурсы. Автомобильные и авиационные двигатели, электростанции потребляют все меньше нефти и угля. Постоянно растет доля материалов, полученных в результате повторной переработки.

У технологических решений есть пределы

Как бы быстро ни развивались наши технологии, все равно мы ограничены доступностью невозобновляемых ресурсов, даже учитывая те из них, которые еще не заинтересовали человека. В ближайшем будущем мы не исчерпаем полностью какой-либо из основных ресурсов. Но снижение их доступности может сделать их непозволительно дорогими для бедных людей, что создаст угрозу для их здоровья и даже существования. Рост цен на воду уже наносит вред малообеспеченным слоям населения: увеличивается частота заболеваний, возникающих из-за употребления загрязненной воды, снижается урожайность. Растущие цены на продукты питания приводят к увеличению масштабов голода и недоедания. Подорожание топлива может стать причиной роста смертности среди пожилых людей в зимний период даже в богатых странах.

Весьма остро стоит проблема изменения климата, последствия которой мы уже ощущаем. Маловероятно, если вообще возможно, что человечество сумеет придумать исключительно технологическое решение проблемы изменения климата, которое не потребует хоть каких-нибудь существенных корректировок нашего образа жизни.

Повышение уровня жизни и лучшая адаптация к климатическим изменениям в развивающихся странах возможны лишь за счет ускорения темпов экономического роста

Все это не означает, что мы должны остановиться в экономическом развитии, особенно в развивающихся странах. Начнем с того, что последние все еще нуждаются в наращивании объемов производства, то есть в экономическом росте, при условии, что его результаты не приберет к рукам незначительное меньшинство. Более высокий доход в этих странах означает не только еще один телевизор, но и работу в менее тяжелых и опасных условиях, снижение детской смертности, более продолжительную жизнь, уменьшение частоты заболеваний и прочее. Такие изменения были бы более устойчивыми, если бы стали следствием экономического развития (то есть увеличения производственных возможностей), а не простого роста — но даже рост за счет «золотой жилы» ресурсов полезен для этих стран.

Развивающимся странам тоже следует наращивать производственный потенциал, чтобы справиться с последствиями изменения климата (научно выражаясь, обеспечить **адаптацию к изменению климата**). Из-за климатических условий, места расположения и географии многим из них придется столкнуться с последствиями глобального потепления, притом что они менее всех ответственны за возникновение этой проблемы. Кроме того, именно развивающиеся страны располагают наименьшими возможностями справиться с последствиями глобального потепления*. Для этого бедные страны должны взять на вооружение более совершенные технологии и организационные возможности, приобретаемые только через экономическое развитие.

Аргументы в пользу экономического роста и развития самых отсталых стран весьма убедительны; причем подъем тамошнего дохода хотя бы до уровня современного Китая окажет минимальное влияние на изменение климата. В частности, это обсуждается в программе Greenhouse Development Rights (GDR), разработанной двумя аналитическими центрами, Eco-Equity и Стокгольмским экологическим институтом [17].

* Последствия стихийных бедствий зависят не столько от их мощи и масштаба, сколько от способности общества противостоять им. Например, в 2010 году землетрясение на Гаити, в результате которого погибло более 200 тысяч человек и которое на несколько десятилетий выбило страну из колеи, имело магнитуду всего 7 баллов по шкале Рихтера. Случись подобное в Японии, оно било бы не больше нескольких исключительно невезучих людей.

Богатые страны должны продолжать развивать свою экономику, но им следует радикально изменить приоритеты производства и потребления

Учитывая, что богатые страны уже используют основную массу мировых ресурсов и их необходимость в увеличении потребления гораздо меньше, они обязаны его сократить, чтобы уменьшить масштабы изменения климата. Но даже с меньшим совокупным потреблением нельзя допустить снижения благосостояния людей. В странах с сильным имущественным расслоением, таких как США, Великобритания и Португалия, уменьшение социального неравенства позволит поднять уровень потребления для большего числа людей. Даже в обществах с относительно незначительными различиями в благосостоянии отдельных слоев населения можно повысить уровень жизни за счет изменения структуры потребления, а не его роста [18]. Более широкое пользование коллективными услугами, особенно общественным транспортом и местами отдыха, способно улучшить благосостояние многих людей за счет сокращения напрасной траты ресурсов для личного потребления: например, времени, проводимого в автомобиле в дорожных заторах, или дублирования услуг небольших частных библиотек, популярных в таких странах, как Корея.

В дополнение к уменьшению потребления можно снизить расход используемой энергии — например, ввести более строгие требования по энергоэффективности для зданий, автомобилей и электрооборудования. Можно также не поощрять строительство загородных торговых центров и развитие пригородных районов, а инвестировать в улучшение сети общественного транспорта, чтобы люди меньше пользовались автомобилями. Кроме того, потребуются и культурные сдвиги — скажем, если люди станут получать больше удовольствия, проводя время с семьей и друзьями, а не за шопингом. Продолжение или даже увеличение использования ядерной энергии должно быть предусмотрено за пределами сейсмоопасных районов (например, Японии, части США и Чили), причем в качестве временной меры, пока мы полностью не перейдем на возобновляемые источники энергии [19].

Впрочем, все сказанное не означает, что богатые страны должны прекратить экономическое развитие, по крайней мере в том смысле, в каком я его определил в этой главе. Они по-прежнему могут наращивать свой производственный потенциал, но использовать его не для повышения расхода материалов, а для снижения рабочего времени за счет более эффективного выпуска того же количества продукции. Они могут развивать и продавать отстающим странам по доступным ценам производственные технологии, позволяющие бороться с изменением климата и другими экологическими проблемами.

Заключение: почему следует уделять больше внимания производству

При доминирующей неоклассической школе производство отошло на второй план. Для большинства ее приверженцев экономика заканчивается у ворот завода (или, что происходит все чаще, у входа в административное здание). Производственный процесс рассматривается как предсказуемый, predetermined «производственной функцией», с четким указанием количества капитала и труда, которые должны быть объединены в целях получения конкретного продукта.

Сегодня интерес к сфере производства если и возникает, то на самом общем уровне: в какой мере она способствует наращиванию масштабов экономики. Лучше всего эту ситуацию характеризует фраза, прозвучавшая в ходе дискуссии о конкурентоспособности США в 1980-х годах: *не имеет значения*, что производит страна — картофельные чипсы или микрочипы*. Мало кто признает, что разные виды хозяйственной деятельности дают различные результаты — не только с точки зрения объема производства продукции, но и, что более важно, с позиции того, как они влияют на развитие способности страны производить, то есть ее производственного потенциала. Важность производственного сектора не может быть переоценена, поскольку в течение последних двух столетий именно он поставлял новые технологические и организационные возможности.

К сожалению, с нарастанием градуса теоретических дискуссий о постиндустриальном обществе и увеличением доминирования финансового сектора в реальном мире безразличие к производству превратилось в презрение. Достаточно часто высказывается мнение, что производство, с точки зрения новой экономики знаний, представляет собой низкосортную деятельность, которой занимаются только развивающиеся страны с невысокой оплатой труда рабочих.

Но заводы — это место, где, так сказать, была создана современная экономическая реальность и где она продолжает переделываться. Более того, даже в нашем якобы постиндустриальном мире услуги — предполагаемый новый экономический двигатель — не могут процветать без динамичного производственного сектора.

Вопреки общепринятому мнению, увеличение производственного потенциала имеет решающее значение, если мы хотим справиться с серьезной проблемой нашего времени — изменением климата. Богатые страны обязаны перестроить структуру потребления, а также продолжить наращивание производственных мощностей в области экологически чистых технологий.

* В английском языке слова «чипсы» и «чипы» произносятся и пишутся одинаково — chips. *Прим. пер.*

Глава 8

БЕДА В БАНКЕ FIDELITY FIDUCIARY: ФИНАНСЫ

Майкл пребывал в растерянности. И хотя он вернул отцу то, что стало причиной всех неприятностей, он снова сделал что-то не так. Почему взрослые такие странные? Майкл хотел потратить свою двухпенсовую монету, чтобы купить корм для птиц у старой леди, сидевшей на ступеньках собора Святого Павла, но отец обманул его и выманил монету. Он пообещал, что покажет, какие более интересные вещи можно сделать с двумя пенсами, когда они, Майкл и его сестра Джейн, придут к нему на работу.

Когда дети явились туда, некий старик по имени мистер Доус, а еще директора, как называл их отец, и даже он сам в один голос начали петь, что Майкл должен положить свои два пенса на депозитный счет в банке Dawes, Tomes, Mousely, Grubbs Fidelity Fiduciary (ну и название!). Они говорили, что эти деньги сделают его частью множества вещей, о которых он даже не слышал, расположенных в каких-то странных местах: «Железные дороги через Африку... плотины поперек Нила... флотилии океанических быстроходных лайнеров... грандиозные каналы и плантации созревающего чая...». Завороженный песней, Майкл на мгновение растерялся и разжал кулак — и в этот момент мистер Доус удивительно быстро для такого старого человека выхватил монету.

Естественно, Майкл закричал: «Верните мои деньги!». Это каким-то образом привело к тому, что все посетители банка тоже стали требовать отдать их деньги. Банк отказался платить — и начался хаос. Майклу с Джейн все-таки удалось забрать монету у старика и убежать, но, вернувшись домой, они узнали, что их отца уволили за то, что случилось. Майкл отдал свои два пенса отцу, но это не вернуло ему работу.

Почему его слова привели к таким последствиям? Почему люди решили забрать свои деньги? И самое непонятное, как мог банк отказаться вернуть клиентам их собственные сбережения?

Банки и традиционная финансовая система

Банки дают обещания, которые на самом деле не могут исполнить

Вышеприведенный фрагмент — пересказ знаменитой сцены в банке из диснеевского фильма «Мэри Поппинс». Сегодня это лучшая иллюстрация максимы, что главное в банковском деле — уверенность.

Причиной возникновения проблемы в банке Fidelity Fiduciary, грубо говоря, стал тот факт, что он давал обещания, которые на самом деле не мог выполнить. Как и все другие банки, он обещал владельцам депозитных счетов, что они получают свои сбережения по первому требованию, хотя на самом деле имевшихся у банка средств хватало только на выплату их части*.

Для банка давать «ложные» обещания — не проблема. Как правило, одновременно лишь небольшая часть вкладчиков желает вернуть свои деньги, поэтому банку вполне безопасно иметь некоторую сумму наличных (или приравненных к ним ценных бумаг, например государственных облигаций, которые можно быстро продать), покрывающую лишь часть средств на всех депозитных счетах.

Однако если владельца депозитного счета вдруг одолевают сомнения по поводу способности банка вернуть лежащие там средства, у этого человека появляется причина как можно скорее отозвать свои деньги. Он знает, что у банка на самом деле *нет* наличных денег, чтобы выплатить их всем остальным вкладчикам, если вдруг значительная часть из них одновременно решит забрать деньги. Даже если такого рода сомнения окажутся абсолютно необоснованными — как в случае с банком Fidelity Fiduciary, — они могут накликать беду, если достаточно много держателей депозитов начнут думать и действовать таким образом.

Эта ситуация известна как **массовое изъятие депозитов**. Мы видели подобные примеры, вызванные глобальным финансовым кризисом 2008 года. Клиенты выстраивались в очереди перед отделениями английского банка Northern Rock, а онлайн-вкладчики в Великобритании и Нидерландах штурмовали сайт Icesave, интернет-подразделение терпящего крах исландского Landsbanki.

* Важно отметить, что вкладчики банка включают и его заемщиков. Когда вы занимаете деньги у банка, он открывает для вас депозитный счет, на который записывается согласованная сумма, а не выдает вам наличные. Поэтому, занимая деньги у банка, вы тоже становитесь одним из его вкладчиков.

Банковская деятельность — это своего рода мошенничество, но общественно полезное (если оно хорошо удается)

Так, значит, банковская деятельность — это мошенничество? Пожалуй, что-то вроде этого. Строго говоря, мошенник старается убедить жертву в том, что не соответствует действительности. Банковское дело включает в себя убеждение вкладчиков в чем-то, что *может быть истиной или ложью в зависимости от того, сколько еще людей верит в это*. Если достаточное количество вкладчиков считают, что их банк СПОСОБЕН вернуть им деньги по первому требованию, он действительно будет в состоянии сделать это. А вот если они перестанут верить — то не сможет*.

Поскольку механизм функционирования банков включает в себя своего рода мошенничество, некоторые люди настаивают на «ограниченной банковской деятельности»: по их мнению, банки всегда должны располагать достаточным объемом наличности, чтобы иметь возможность вернуть деньги всем вкладчикам одновременно. Но если задуматься, мошенничество представляет собой смысл банковской деятельности — создание большего количества денег, чем есть на самом деле, с помощью манипулирования тем, что, хотя мы все хотим гибкости или ликвидности, обеспечиваемых наличными средствами, нам не нужно это всем и сразу.

Обратная сторона способности банков создавать новые деньги (то есть кредитовать) — это нестабильность, то есть риск столкнуться с массовым изъятием. Дополнительная трудность заключается в том, что стоит лишь в каком-то банке начаться массовому изъятию, как оно, становясь *заразным*, тут же перекидывается на другие банки.

Это связано не только с тем, что люди становятся слишком мнительными и начинают подозревать все банки, потому что они... ну, банки. Это связано также с тем, что банки заимствуют средства друг у друга на рынке межбанковского кредитования и все чаще покупают и продают финансовые продукты друг друга (о чем я подробнее расскажу ниже). Выходит, доверием вкладчиков необходимо управлять на уровне всей банковской системы, а не на уровне отдельных банков.

* Этот особый вид мошенничества достаточно часто используется в управлении экономической деятельностью. Еще одним ярким примером служит использование дефицита государственных расходов в период рецессии. Правительство первоначально тратит «деньги, которых у него нет», и запускает дефицит бюджета. Но расходы увеличивают спрос в экономике, который стимулирует бизнес и настраивает потребителей более оптимистично. Если достаточное количество бизнесменов и потребителей начинают формировать позитивные ожидания от будущего, они инвестируют и тратят больше. Увеличение инвестиций и потребления создает более высокие доходы и, соответственно, более высокие налоговые поступления. Если последние существенно вырастут, государственный дефицит будет устранен, то есть правительство в результате получит потраченные деньги.

Центральный банк — самый важный инструмент управления доверием к банковской системе

Классическим решением проблемы доверия является наличие центрального банка, способного печатать деньги по своему желанию, используя монополию в выдаче банкнот (и монет), и одалживать их без ограничения банку, у которого возникли проблемы с доверием. Однако это трюк работает только потому, что проблема доверия — это проблема денежных потоков или того, что называется **кризисом ликвидности**.

Банк, столкнувшийся со сложностями, владеет активами (кредитами, которые он выдал, купленными им облигациями и прочим), ценность которых превышает его обязательства (депозиты, выпущенные облигации, займы у другого банка). Однако он не может сразу продать эти активы и выполнить все свои обязательства.

Если у банка случается **кризис платежеспособности**, когда общая стоимость его обязательств превышает его активы, то никакая сумма кредита центрального банка не решит эту проблему. В таком случае банк либо будет признан банкротом, либо потребует государственной **санации**, которая происходит, когда правительство вводит новый капитал в попавший в беду банк (как случилось с Northern Rock и Icesave). Государственная санация банков стала особенно заметной после кризиса 2008 года, хотя на самом деле эта практика существовала на протяжении всей истории капитализма.

Дальнейшее укрепление доверия: страхование вкладов и пруденциальное регулирование

Страна также может укрепить доверие к своим банкам через систему страхования вкладов, а также с помощью центрального банка. В соответствии с этой схемой страхования правительство берет на себя обязательство компенсировать вклады всем вкладчикам до определенной суммы (например, 100 тысяч евро в странах еврозоны на данный момент), если их банки будут не в состоянии вернуть деньги. С такой гарантией вкладчики могут не паниковать и не пытаться забрать свои средства при малейшем снижении уверенности в банках. Это значительно уменьшает вероятность массового изъятия.

Другой метод управления доверием к банковской системе — ограничение способности банков идти на риск, известное как **пруденциальное регулирование**. Одной из важных мер пруденциального регулирования считается коэффициент достаточности капитала. Он ограничивает сумму, на которую банк может выдавать кредиты (и, следовательно, обязательства, создаваемые в форме депозитов) до определенной величины, кратной

его собственному капиталу (то есть деньгам, предоставленным владельцами банка или акционерами). Данная практика известна как регулирование доли заемного капитала, так как она определяет, в какой мере вы можете наращивать первоначальный капитал за счет привлечения заемного. Еще одна типичная мера пруденциального регулирования — это регулирование ликвидности, то есть требование, чтобы каждый банк имел не менее определенной доли своих средств в виде наличных или высоколиквидных активов (которые могут быть быстро проданы), например государственных облигаций.

Традиционная финансовая система (в середине XX века)

К середине XX века передовые развитые страны получили довольно хорошо функционирующую финансовую систему, которая способствовала становлению золотого века капитализма. В ее центре находился банковский сектор — мы его только что обсудили. Другими ключевыми элементами были фондовый рынок и рынок облигаций, который можно разделить на рынок государственных и корпоративных облигаций.

Фондовые рынки давали компаниям возможность получать больше денег, позволяя им продавать свои акции инвесторам, которых они лично не знали, — или, если хотите, анонимным инвесторам (по этой причине в некоторых странах компании с ограниченной ответственностью называются анонимными обществами, как, например, *Sociedad Anonima* в Испании).

Когда компания впервые продает свои акции посторонним субъектам и превращается из **частной компании** (чьи акции *не продаются* широкой публике) в **публичное акционерное общество** (чьи акции продаются), этот процесс называется **первичным публичным предложением** (или **IPO**). Вы, возможно, слышали этот термин в отношении таких технических гигантов, как Google и Facebook, когда они выходили на открытый рынок в 2004-м и 2012 году соответственно. Иногда компании, уже считающиеся публичными, выпускают новые акции для привлечения дополнительных денег.

Предоставление компаниям возможности получить больше денег путем продажи новых акций — это только одна из функций фондового рынка. Еще одна важная функция — на самом деле даже более важная для некоторых стран, скажем, таких как США и Великобритания, — это предоставление компаниям возможности быть проданными и купленными; еще это называется **рынком корпоративного контроля**. Если новый акционер (или группа акционеров, работающих вместе) получает большинство акций компании, он становится ее новым владельцем

и может определять ее будущее. Это называется **приобретением**, или **поглощением** (как при недружественном поглощении, о котором рассказывалось в главе 3). Компания General Motors (GM) была создана путем серии приобретений в начале XX века*. Покупка подразделения Nokia Mobile Phone компанией Microsoft представляет собой наиболее громкое корпоративное приобретение за последнее время. Иногда две или больше компаний решают образовать единое новое предприятие путем объединения принадлежащих им акций. Так происходит **слияние**. Самым известным — или, скорее, печально известным — примером этого было слияние в 2001 году Time Warner, гиганта традиционных СМИ, и AOL, пионера интернет-услуг**.

Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE), основанная в 1817 году, Лондонская фондовая биржа (LSX), созданная в 1801 году, и Токийская фондовая биржа (TSE), существующая с 1878 года, были крупнейшими фондовыми рынками в течение достаточно длительного периода после Второй мировой войны. NASDAQ (Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам), еще одна американская фондовая биржа, основанная как виртуальный рынок в 1971 году (у нее не было физического рынка, как у NYSE в начале ее деятельности), стала быстро расти с 1980-х годов благодаря тому, что на ней были «перечислены» многие быстроразвивающиеся информационно-технологические компании. Сегодня это вторая по величине фондовая биржа в мире после NYSE (TSE занимает третье место).

Изменение цен на фондовом рынке, как правило, представлено **индексом фондового рынка**, который отслеживает движение средних цен акций ряда важных компаний, взвешенных по их относительным размерам. Движения цен на NYSE отслеживаются индексом S&P 500 (составленным рейтинговым агентством Standard and Poor), на LSX — индексом FTSE 100 (это делает Financial Times), а движения цен на TSE — индексом Nikkei 225 (его определяет Nihon Keizai Shimbun, или Japan Economic Times)***.

Существовали также рынки облигаций, позволявшие компаниям и правительствам заимствовать непосредственно у инвесторов путем выпуска долговых расписок (облигаций, которые можно передавать

* Изначально GM, основанная в 1908 году, производила только автомобили Buick. Между 1908-м и 1909 годом она приобрела ряд компаний, производящих Oldsmobile, Cadillac и другие марки, а также те, которые впоследствии стали ее грузовым подразделением. В 1918 году компания приобрела Chevrolet.

** Это слияние оказалось настолько неудачным, что нынешний глава Time Warner Джефф Бевкес назвал его «самой большой ошибкой в корпоративной истории»; в 2009 году оно было прекращено (такой процесс называется разделением). Бизнес AOL не рос так, как ожидалось на момент слияния (это случилось в разгар краха доткомов). Кроме того, возникли непримиримые разногласия между корпоративными культурами двух компаний.

*** Цифры в названиях обозначают число компаний, цены акций которых составляют индекс.

кому угодно) и платить установленный процент от суммы. Тем не менее рынок государственных облигаций в мире я не назвал бы очень развитым, за исключением, пожалуй, США (там существовал рынок казначейских векселей), а рынок корпоративных облигаций не имел особого значения даже в Америке. Список эмитентов корпоративных облигаций в США, по-видимому, занимал всего три страницы в классическом труде Сидни Гомера «Азбука покупателя облигаций» (The Bond Buyer's Primer) 1968 года [1].

В рамках такой широкой структуры существовали и важные международные вариации. В США и Великобритании эти рынки (акций и облигаций) были крупнее в относительном выражении и влиятельнее, чем в таких странах, как Германия, Япония или Франция, где банки играли гораздо более важную роль. По этой причине США и Великобританию считали странами с рыночной финансовой системой, а Германию, Японию и Францию — странами с банковской финансовой системой. Говорили, что первая система создает большее давление на компании в целях получения краткосрочной прибыли, чем вторая, поскольку акционеры (и держатели облигаций) меньше привержены компаниям, которыми они «владеют», чем банки кредитруемым ими компаниям.

Инвестиционные банки и становление новой финансовой системы

Банки, которых мы не видим: инвестиционные банки

До сих пор я говорил о реальных банках, отделения которых есть на каждой главной улице города. Эти банки, например, такие как HSBC или Natwest, активно рекламируют себя по телевидению, на рекламных щитах и в интернете, напоминая нам о том, как хорошо они относятся к своим вкладчикам («Бесплатные железнодорожные билеты для студентов! Только в Великобритании!»). Они говорят, насколько охотно готовы дать нам кредиты, как только мы вдруг решим уехать в отпуск за границу или осуществить давнюю мечту и открыть кондитерскую. Такие банки называются **коммерческими**, или **депозитными банками***.

Но есть банки, которых мы *не видим*. Они называются **инвестиционными банками**. Некоторые из них делятся именем со своими коммерческими

* Когда коммерческие банки имеют дело с частными лицами, принимая их вклады либо одалживая им деньги на покупку домов или автомобилей, говорят, что они занимаются розничным банковским обслуживанием. Когда банки имеют дело с компаниями, выдавая им кредиты либо принимая вклады, говорят, что они участвуют в банковском обслуживании корпоративных клиентов.

братьями и сестрами. Скажем, Barclays имеет коммерческий банк, но у него есть также инвестиционный банк под названием Barclays Capital. Или, наоборот, одна компания может заниматься обоими видами банковской деятельности, используя различные названия: JP Morgan Chase имеет подразделение инвестиционных банков JP Morgan, а также подразделение коммерческих банков Chase Manhattan. Другие инвестиционные банки — Goldman Sachs, Morgan Stanley, ныне не существующий Lehman Brothers и прочие — не имеют коммерческих братьев и сестер. Большинство из нас слышали о них (особенно о Goldman Sachs, который журналист Мэтт Тайбби сравнил с кальмаром-кровососом), хотя и не до конца разобрались, чем они занимаются.

Инвестиционные банки существовали с XIX века — иногда в качестве независимых субъектов, но часто как подразделения **универсальных банков**, предоставляющих оба типа банковских услуг. Немецкие банки, такие как Deutsche Bank и Commerzbank, — наиболее подходящие примеры. В США с 1933-го по 1999 год из-за закона Гласса–Стиголла объединение инвестиционной и коммерческой банковской деятельности в рамках одной компании было запрещено. С 1980-х годов эти банки играли ведущую роль в изменении финансовой системы в глобальном масштабе.

Ключевую ролью инвестиционных банков есть (и была) помощь в выпуске и распространении акций и облигаций и торговле ими

Инвестиционные банки называются так потому, что они помогают компаниям привлекать деньги инвесторов — по крайней мере, это было их первоначальным назначением. Они организуют выпуск акций и корпоративных облигаций своим клиентам и торгуют этими бумагами от их имени.

Продавая акции и облигации компаний-клиентов, инвестиционные банки не имеют дела с розничными, то есть с мелкими частными, инвесторами, способными купить только небольшое количество акций. Они сотрудничают только с крупными инвесторами, такими как чрезвычайно богатые люди, или **институциональными инвесторами**, то есть большими **фондами**, созданными индивидуальными инвесторами путем объединения своих денег.

Наиболее важные типы фондов включают в себя: **пенсионные фонды**, инвестирующие деньги, которые люди откладывают на пенсионное содержание; **фонды национального благосостояния**, управляющие государственными активами той или иной страны (например, крупнейшие в мире — Государственный пенсионный фонд Норвегии

и Инвестиционный совет Абу-Даби); **паевые инвестиционные фонды**, или **паевые фонды**, которые управляют объединенными деньгами мелких индивидуальных инвесторов, желающих работать на фондовом рынке; **хеджевые фонды**, активно инвестирующие в очень рискованные, но обещающие большую отдачу предприятия с использованием значительных сумм, предоставленных им богатыми людьми или другими, более консервативными фондами (например, пенсионными); **фонды прямых инвестиций**, которые устроены как хеджевые, но зарабатывают деньги исключительно за счет скупки компаний, их реструктуризации и продажи по более высокой цене.

В дополнение к продаже акций и облигаций компаний-клиентов инвестиционные банки покупают и продают акции и облигации на собственные средства, надеясь в процессе получить прибыль. Это называется **собственными торговыми операциями**. Инвестиционные банки также зарабатывают, помогая компаниям проводить **слияния и поглощения**. Впрочем, услуги, которые инвестиционный банк способен предоставить в этом процессе, скорее консультационные, чем банковские.

С 1980-х и особенно с 1990-х годов инвестиционные банки уделяют все больше внимания созданию и продаже новых финансовых продуктов, таких как **продукты секьюритизированной задолженности**, и производных финансовых продуктов, или просто **деривативов***. Новые финансовые продукты стали популярными среди инвестиционных банков, потому что, грубо говоря, они позволяют заработать больше денег, чем при ведении только традиционного бизнеса, такого как продажа акций и облигаций или консультирование по вопросам слияния и поглощения. Это достаточно сложный процесс, о котором я расскажу ниже.

Секьюритизируемые долговые продукты создаются путем объединения индивидуальных займов в сложные облигации

В давние времена, когда кто-то занимал деньги в банке и покупал на них что-нибудь, банку-кредитору принадлежал итоговый долг, и ничего с этим нельзя было поделать. Но инновации нескольких последних десятилетий привели к созданию из таких долгов нового финансового инструмента под названием **ценные бумаги с обеспечением активами (ABS)**. Ценные бумаги с обеспечением активами объединяют в общий фонд тысячи

* Даже если люди, в том числе и я, называют оба эти продукта «производными финансовыми инструментами», правильнее все-таки разделять их — по причинам, о которых я расскажу ниже.

кредитов на покупку домов и машин, кредитные карты, плату за обучение, ссуды деловым предприятиям и прочее и превращают их в более крупную «сложную» облигацию.

Если вы имеете дело с кредитом частному лицу, его погашение загложнет, если заемщик прекратит платежи. Учитывая этот риск, такие кредиты сложно продать кому-то другому. Однако если создать ценные бумаги с обеспечением активами, объединив, например, тысячи ипотечных кредитов, которые называют **ипотечными ценными бумагами (ИЦБ)**, вы будете знать наверняка, что в среднем заемщики станут платить, даже если по отдельности у них относительно высокий риск дефолта (в США их называют субстандартными заемщиками по ипотеке). С технической точки зрения, эти продукты распределяют риск среди большого числа заемщиков, как страховые продукты — среди застрахованных.

Таким образом, неликвидные активы, которые сложно продать (например, ипотека на строительство одного дома, кредит на покупку конкретного автомобиля), превращаются в нечто, чем можно легко торговать. До возникновения ABS облигации выпускались только правительством и очень крупными компаниями. Теперь за облигациями стоит что угодно — вплоть до скромного студенческого кредита. Продав первоначальные ссуды, укомплектованные в ABS, кредитор может использовать полученные таким образом деньги, чтобы предоставить еще больше кредитов.

До 1980-х годов ценные бумаги с обеспечением активами были в основном распространены в США и по большей части объединяли ипотечные кредиты. Но с начала 1990-х на американский рынок вышли ценные бумаги с обеспечением активами, объединяющие другие виды кредитов, а затем эта практика постепенно распространилась на другие богатые страны, так как она отменяла правила, ограничивающие возможности банков-кредиторов продавать свои кредиты третьим лицам.

С помощью структуризации можно сделать ценные бумаги с обеспечением активами более сложными — и предположительно более безопасными

В последнее время эти финансовые продукты еще более усложнились, поскольку ABS стали структурированными и превратились в **обеспеченные долговые обязательства (CDO)**. Структурирование в данном контексте включает объединение ряда ABS, таких как ИЦБ, и деление новой облигации на несколько **траншей** (кусочков) с различными рисками. Самый «старший» транш будет сделан максимально безопасным за счет, скажем,

гарантии, что в случае возникновения потерь его владельцы понесут убытки последними (то есть только после того, как убытки будут распределены среди владельцев всех других «младших»). Таким образом, чрезвычайно безопасный финансовый продукт может быть создан за счет объединения относительно небезопасных активов — по крайней мере, в теории это представлялось так*. Чтобы защитить вас от дефолта по CDO, был придуман производный продукт — **кредитный дефолтный своп (CDS)**, выступающий в качестве страховки от риска дефолта отдельных CDO (что такое своп, я расскажу чуть позже).

Объединение и структурирование просто сдвигает и скрывает риск, но не устраняет его

Считалось, что все это снижает риск для рассматриваемых финансовых продуктов — сначала с помощью распределения на множество заемщиков (объединение), а затем через умышленное создание зон безопасности в рамках этого объединения (структурирование).

«Старшим» траншам CDO, созданным таким образом, часто давался высший кредитный рейтинг AAA, традиционно присваиваемый самым безопасным финансовым активам, таким как государственные облигации небольшого количества богатых стран и совсем уж крошечного числа сверхнадежных компаний. С рейтингом AAA эти CDO могли продаваться пенсионным и благотворительным фондам, страховым компаниям, которые обязаны быть консервативными в своем выборе активов. Коммерческие банки тоже покупали их в больших количествах. Легко продаваемые CDO с рейтингом AAA помогали банкам выполнять вышеупомянутые постановления о ликвидности, при этом еще и давали выплаты по более высоким процентным ставкам, чем традиционные финансовые активы с высшим рейтингом (которые обычно имеют более низкие доходы в обмен на безопасность). На рынках структурированных долговых продуктов случился бум.

Однако, как ни крути, эти бумаги были основаны на ненадежных активах — на ипотечных займах, выданных людям с нестабильным трудоустройством, или долгах по кредитным картам клиентов с небезупречными финансовыми историями. Когда пузырь на рынке недвижимости США лопнул, оказалось, что даже «старшие» транши CDO были вовсе не безопасными.

* Со временем все стало сложнее. Были созданы CDO-квадраты путем объединения траншей от CDO и структурирования их так, как описано выше. А затем появились CDO-кубы, созданные в виде структурированного долгового продукта из траншей CDO-квадрата. На этом процесс не прекратился, и были созданы CDO-продукты еще больших степеней.

Производные финансовые инструменты в основном делают ставку на то, как со временем станут разворачиваться события [2]

В последние три десятилетия инвестиционные банки играют ключевую роль в создании и торговле производными финансовыми продуктами, или просто деривативами, в дополнение к объединенным и структурированным финансовым продуктам.

У деривативов *нет* какой-либо собственной внутренней стоимости, они «производят» свою ценность из вещей или событий, которые находятся вне их, во многом таким же образом, каким кто-то из Манчестера может «произвести» ценность из соревнований по боксу в Лас-Вегасе, заключив пари с букмекером или даже со своим другом [3]. Можно сказать, что производные представляют собой ставки на то, как со временем станут разворачиваться события.

Поначалу деривативы относились к рынкам товаров

В наше время деривативные контракты могут включать все что угодно: продукты (например, рис, масло), финансовые активы (акции, обмен валют), цены (индексы фондового рынка, цены на недвижимость) или даже погоду. Но в самом начале они в основном были связаны с рынками товаров.

Классический пример — фермер, выращивающий рис, и торговец, покупающий рис, которые собираются подписать договор о том, что фермер продаст рис торговцу по заранее согласованной цене, когда соберет урожай. Такой тип договора называется форвардным контрактом, или просто **форвардом**. Форвард не единственный тип дериватива, но давайте сейчас придержаться его, поскольку он считается прообразом.

Как только контракт заключен, дериватив становится ставкой на реальные вещи, на которых он основан. В нашем примере форвардный контракт на рис становится ставкой на цену риса в будущем.

Внебиржевой против биржевого: индивидуальные деривативы против стандартизованных

Многие деривативы индивидуальные, то есть сделаны на заказ, — иными словами, они возникают между двумя конкретными договаривающимися сторонами, такими как фермер, выращивающий рис, и торговец, покупающий рис, в вышеописанном случае. Более современным примером может служить компания, защищающаяся от колебаний валютных курсов путем заключения форвардного контракта с инвестиционным банком

на конвертирование определенной валюты по предустановленному курсу в течение, скажем, двадцатитрехдневного периода. Такие индивидуальные деривативы называются **внебиржевыми**.

Деривативный контракт может быть стандартизованным и продаваться на биржах или стать **биржевым**. В случае стандартизации форвард получает новое имя — **фьючерс**. Фьючерсный контракт на нефть может оговаривать, что для выполнения обязанностей по контракту я куплю у кого бы то ни было, скажем, в течение года тысячу баррелей нефти определенного типа (Brent Crude, West Texas Intermediate или другую) по цене 100 долларов за баррель.

Деривативы позволяют застраховаться от рисков, но они также создают условия для спекуляций

Стандартным обоснованием деривативов считается то, что они позволяют хозяйствующим субъектам застраховаться от риска. Например, нефтеперерабатывающий завод, покупая фьючерсный контракт на нефть, описанный выше, защищает себя от опасности того, что цена на нефть вдруг превысит 100 долларов за баррель в течение года. Следовательно, если цена упадет ниже 100 долларов за баррель (поскольку завод *должен будет* покупать ее по 100, даже если цена окажется всего 90 долларов за баррель, — если только не продаст контракт кому-нибудь другому), то завод потеряет деньги. Естественно, такой контракт покупается, только если есть твердая уверенность, что вероятность падения цены ниже 100 долларов за баррель очень мала.

Такое хеджирование*, или защита, тем не менее, не единственная — а в настоящее время даже и не основная — функция деривативов. Они также позволяют людям спекулировать (то есть делать ставки) на движении цены на нефть. Иными словами, любой, кто не имеет собственного интереса к цене самой нефти, может сделать ставку на движение этого показателя. В провокационной, но остроумной аналогии Бретт Скотт, активист сферы финансов, указывает: «[разговоры о том], что деривативы существуют, чтобы позволить людям защитить себя, немного напоминают доводы, будто тотализатор на скачках помогает владельцам лошадей защититься от риска [что их скакун проиграет забег]» [4].

Новые типы деривативов — опционы и свопы

Со временем семья деривативов, включающая форварды (фьючерсы), стала еще шире. В ней появились два новых члена — опционы и свопы.

* Страхование от потерь в связи с изменением цен. *Прим. пер.*

Опционный контракт дает участнику договора право (но не обязательство) купить (или продать) что-то по цене, установленной в конкретный день. Опцион на покупку называется колл, а опцион на продажу — пут. Опционы стали широко известны благодаря опционам на акции — то есть праву купить определенное количество долей (акций) по заранее согласованной цене в определенный момент в будущем, — которые даются топ-менеджерам (а иногда и другим работникам) в целях поощрения их к управлению компанией таким образом, чтобы цены на ее акции росли.

Если форвард похож на ставку на какое-то одно событие в будущем, **своп** напоминает ставку на ряд таких событий, подобно нескольким форвардным контрактам, объединенным вместе. Например, он позволяет заместить ряд переменных будущих платежей или доходов рядом постоянных платежей или доходов, таких как контракты на услуги ваших мобильных операторов или фиксированная плата за электричество в течение определенного периода, согласно поучительной аналогии Скотта [5]. Изменение платежей или доходов бывает связано с изменениями самых разных параметров, следовательно, существует множество различных типов свопов: в качестве переменных параметров рассматриваются процентные ставки (процентные свопы), курсы валют (валютные свопы), цены на сырьевые товары (товарные свопы), цены акций (свопы на акции) и даже риск дефолта отдельных финансовых продуктов (CDS).

Возможно, сейчас ваша голова уже кружится от сложности всего прочитанного, но в этом как раз и заключается суть. Именно сложность новых финансовых продуктов и делает их столь опасными, о чем я расскажу позже.

Взлет торговли деривативами в 1980-х

Рынки деривативов не были особо значимыми до начала 1980-х годов, хотя уже в 1970-е Чикагская товарная биржа создала условия для торговли валютными фьючерсами и опционами на акции [6]. Затем, в 1982 году, случились исторические перемены.

В тот год два ключевых финансовых регулирующих органа США — Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) и Комиссия по торговле товарными фьючерсами (CFTC) — пришли к соглашению, что заключение деривативного контракта не должно включать в себя доставку оговариваемых продуктов (например, риса или нефти), а расчеты могут производиться наличными. Новое законодательство дало толчок к распространению деривативных контрактов — производных от «условных» вещей, таких как фондовый индекс, который невозможно доставить физически, а не только товаров или определенных финансовых активов [7]. С тех пор вы можете создать любой вид деривативного контракта, который только придумает ваше воображение.

Реальные числа

Бурный рост сферы финансов

До 1990-х годов в Европе было очень мало секьюритизируемых долговых продуктов (ABS, CDO и других). Но, по данным ОЭСР, к 2010 году европейский рынок этих продуктов вырос до 2,7 триллиона долларов США. Однако он был все еще намного меньше, чем рынок в США, по оценкам, составлявший около 10,7 триллиона долларов, на котором подобные продукты появились раньше, особенно если учесть, что ВВП ЕС на 10 процентов превышал ВВП США [8].

Рынки деривативов росли еще быстрее. До 1980-х они были второстепенными. К 2011 году, по оценкам МВФ, объем всемирного внебиржевого рынка деривативов составлял 648 триллионов долларов в показателях «выдающейся ценности» (то есть общей стоимости «ставок», которая обычно во много раз превышает стоимость соответствующих активов). «Рыночная стоимость» контрактов оценивалась в 27 триллионов долларов — сравните с 110 триллионами долларов всемирных банковских активов и 70 триллионами долларов мирового ВВП (эти цифры на самом деле несопоставимы друг с другом, они даны только для того, чтобы вы осознали масштаб) [9].

Быстрый рост не ограничивался только новыми финансовыми продуктами. Остальная часть финансового сектора тоже быстро росла. В период с 1980-го по 2007 год соотношение запасов финансовых активов к мировому объему производства выросло с 1,2 до 4,4, согласно расчетам Габриэля Палмы [10].

Относительный размер финансового сектора был еще больше во многих богатых странах, особенно (но не исключительно) в США и Великобритании. Согласно Палме, отношение финансовых активов к ВВП в Великобритании в 2007 году достигло 700 процентов*. По оценкам Лапавитсаса, в Великобритании это число выросло с примерно 700 процентов в конце 1980-х до более 1200 процентов к 2009 году — или даже до 1800 процентов, если мы включим активы, которыми граждане и компании Великобритании владеют за рубежом [11]. Джеймс Кротти, используя данные американского правительства, рассчитал, что отношение финансовых активов к ВВП в США в период между 1950-ми и 1970-ми годами колебалось между 400 и 500 процентами, но с начала 1980-х стало быстро расти, следуя финансовому дерегулированию. В начале 2000-х годов оно превысило отметку в 900 процентов [12].

* Франция, которая часто противопоставляет себя англо-американскому финансовому капитализму, в этом отношении не отстает: отношение ее финансовых активов к ВВП лишь ненамного меньше, чем у Великобритании.

Новая финансовая система и ее последствия

Новая финансовая система должна была стать более эффективной и безопасной

Все вышесказанное демонстрирует, что новая финансовая система возникла в последние три десятилетия. Мы видели распространение новых сложных финансовых инструментов с помощью финансовых инноваций, или финансового инжиниринга, как некоторые предпочитают их называть. Этот процесс был чрезвычайно облегчен **финансовым дерегулированием** — отменой или либерализацией существующих правил финансовой деятельности, о чем я расскажу ниже.

Новая финансовая система должна была стать более эффективной и безопасной, чем старая, в которой доминировали бестолковые коммерческие банки, работающие с ограниченным диапазоном финансовых инструментов и неспособные удовлетворить все более разнообразные потребности в финансовых рисках. Считалось, что бóльшая свобода договора повысит вероятность того, что участники финансовых рынков смогут придумать инновационные способы более эффективно оценивать риск и цену активов, что повысит стабильность системы.

Вероятность того, что новые финансовые инструменты могут оказаться слишком сложными для безопасного управления ими, даже не рассматривалась. Экономисты утверждали, что в условиях свободного рынка контракт будет подписан только тогда, когда договаривающиеся стороны четко поймут, какую выгоду они из него извлекут, особенно если речь идет о «чрезвычайно искушенных финансовых институтах, которые, судя по всему, лучше кого-либо способны защитить себя от мошенничества и неплатежеспособности контрагентов», как сказал, выступая в Конгрессе США в 1998 году, Ларри Саммерс, тогдашний заместитель секретаря казначейства*.

Один из таких «искушенных» — некий Джо Кассано, в ту пору главный финансовый директор американской страховой компании AIG, выжившей осенью 2008 года только благодаря финансовой поддержке правительства США, — за шесть месяцев до краха заявлял: «Поскольку мы не ведем себя легкомысленно, нам сложно даже представить любой вариант развития событий, в результате которого мы потеряем хотя бы доллар в любой из сделок [по CDS]».

* Саммерс, профессор экономики из Гарварда и бывший главный экономист Всемирного банка (1991–1993), впоследствии стал секретарем казначейства (июль 1999 года — январь 2001 года) во второй срок президентства Билла Клинтона, а затем директором Национального экономического совета (январь 2009 года — декабрь 2010 года) во время правления Барака Обамы.

Регулирующие органы разделяли эту веру в непогрешимость рынка. Когда «пузырь» на рынке недвижимости США достиг максимальных размеров, ключевые политики продолжали отрицать, что это именно пузырь. В июне 2005 года, признавая присутствие «признаков пены на некоторых местных рынках», Алан Гринспен, тогдашний председатель Федеральной резервной системы, заверил членов Конгресса США, что «пузырь цен на недвижимость для нации в целом представляется маловероятным». Спустя несколько месяцев, в октябре 2005 года, Бен Бернанке, в то время председатель Совета экономических консультантов при президенте Джордже Буше и председатель Федеральной резервной системы в период с февраля 2006-го по январь 2014 года, заявил в своем выступлении перед Конгрессом, что 25-процентное увеличение стоимости недвижимости, которое наблюдалось в США в предыдущие два года, «в значительной степени отражает сильные основные показатели экономики страны».

Возрастающая сложность сделала финансовую систему более неэффективной и неустойчивой

Несмотря на эти заверения, пузырь на рынке недвижимости в США лопнул в 2007–2008 годах — цены были слишком высокими и, учитывая результаты работы лежащей в их основе экономики, больше не могли оставаться устойчивыми. Вслед за этим случился крах на рынках CDO и CDS, которые жили за их счет, что привело к крупнейшему финансовому кризису со времен Великой депрессии. Впоследствии появилось много информации, свидетельствующей о том, что «искушенные» финансовые институты Саммерса и уверенные в своей правоте регулирующие органы в действительности не понимали, что происходит.

Все это произошло из-за чрезмерного усложнения финансовой системы. При этом мы говорим вовсе не о том, что она стала чуть более сложной. Энди Холдейн, исполнительный директор по финансовой стабильности в Банке Англии, однажды отметил, что для того, чтобы полностью разобраться в том, как работает CDO [2] (один из самых — но не самый — сложных новых финансовых продуктов), потенциальный инвестор должен усвоить более миллиарда страниц информации [13]. Я уже сталкивался с банкирами, признававшимися, что они часто получали деривативные контракты, включавшие в себя несколько сотен страниц, прочитать которые, естественно, у них просто не находилось времени. Чтобы справиться с этим захлестывающим потоком информации, были разработаны сложные математические модели, но в итоге события продемонстрировали, что они в лучшем случае абсолютно непригодны, а в худшем — становятся источником ложного чувства контроля. Согласно этим моделям, вероятность того, что на самом деле произошло в 2008 году, была сравнима с выигрышем в лотерею 21 или 22 раза подряд [14].

Увеличение взаимосвязанности также усилило нестабильность финансовой системы

Общее дерегулирование финансового сектора характеризовалось более либеральным определением того, что такое легализованный финансовый контракт (например, разрешение индексированных деривативов), а также объединением, структурированием и значительным ростом торговли этими продуктами.

С начала 1980-х США, Великобритания, а затем другие страны смягчили требования или даже отменили широкий спектр нормативных актов в области финансовой деятельности: пруденциальное регулирование для коммерческих банков, особенно регулирование ликвидности и долговой нагрузки; предельные значения процентных ставок, которые могут взимать кредиторы; ограничения на виды активов, которыми имеют право владеть различные финансовые компании (например, существовавшие до 1980-х годов ограничения для сберегательных и кредитных учреждений США на выдачу потребительских кредитов и коммерческих ипотечных кредитов); правила о том, насколько интенсивным может быть кредитование (например, правила о соотношении цены дома к сумме кредита для ипотечных кредитов); а также смягчили, если не отменили, ограничения на трансграничное перемещение капитала (подробнее об этом говорится в главе 12).

Результатом стало широкое распространение связей между различными частями финансовой системы, чего никогда не было раньше. Это происходило не только в различных секторах — например, коммерческие банки и страховые компании слишком глубоко ввязались в торговлю деривативами, — но и в разных странах: первый признак возникновения проблем с американскими CDO в 2008 году заметили банки Германии и Швейцарии, которые купили эти бумаги. При таком усилении взаимосвязанности проблема, возникшая в одной части системы, быстро распространялась на другие части, значительно повышая нестабильность системы в целом.

Дело в том, что, как бы ловко вы ни объединяли, структурировали и производили свои новые финансовые продукты, в конечном счете кредиты, лежащие в их основе, вам должен вернуть все тот же субстандартный ипотечный заемщик из Флориды, мелкая компания из Нагои и парень из Нанта, занявший у вас деньги, чтобы купить себе машину. Таким образом, создавая всевозможные финансовые продукты, связывающие различные части системы, вы при этом увеличиваете риск для системы, на которую влияет неспособность этих людей выплатить долги.

Как новая финансовая система усилила упор нефинансовых компаний на краткосрочные результаты

Возникновение новой финансовой системы повлияло не только на финансовый сектор. Оно также в значительной степени изменило способ управления нефинансовыми корпорациями. Это изменение было особенно заметно в США и Великобритании, где новая финансовая система распространилась гораздо шире и где, в отличие от Германии или Японии, никто, кроме акционеров, не имел особого влияния на управление компаний.

Первым важным изменением стало дальнейшее сокращение временного горизонта в менеджменте. С ростом недружественных поглощений в 1980-х (вспомните Гордона Гекко) компании уже оказались под усиливающимся давлением требований краткосрочной прибыли, в случае необходимости даже за счет потери долгосрочной конкурентоспособности. Но с распространением такого количества финансовых инструментов, обеспечивающих быстрый и высокий доход, за пару последних десятилетий акционеры стали еще более нетерпеливыми. Например, в Великобритании средний период владения акциями, уже понизившийся с пяти лет в середине 1960-х до двух лет в 1980-х, достиг отметки примерно 7,5 месяца в конце 2007 года [15]. Все это привело к формированию «нечестивого союза» между профессиональными менеджерами корпораций и растущей группой краткосрочных акционеров под объединяющим призывом «максимизации ценности для акционеров» (см. главу 5). В этом союзе менеджерам выплачивались астрономические зарплаты в обмен на максимизацию краткосрочной прибыли — даже ценой качества продукции и трудовой морали, — максимально возможная часть которой передавалась акционерам в виде дивидендов и **обратного выкупа** (компании приобретают собственные акции, для того чтобы поддержать цены на них).

Такая практика оставляла компании очень мало средств для инвестирования, например, в оборудование, НИР и обучение персонала, что в перспективе снижало ее производительность и конкурентоспособность. Когда же в компании разражалась катастрофа, большинства профессиональных менеджеров и краткосрочных акционеров, организовавших ее кончину, уже там не было.

Финансиализация нефинансовых корпораций

Новая финансовая система не только привела к тому, что нефинансовые корпорации стали работать с более коротким периодом прогнозирования. Она также сделала их более финансиализированными, то есть зависимыми от собственной финансовой деятельности. Учитывая более высокую

доходность финансовых активов по сравнению с традиционными, многие компании стали перенаправлять свои ресурсы на управление финансовыми активами. Такое смещение акцента сделало их еще менее заинтересованными в наращивании долгосрочного производственного потенциала и заставило уделять все больше внимания получению краткосрочной прибыли, которую постоянно требовали заинтересованные в ней акционеры.

В последние пару десятилетий ряд корпораций активно расширяли свои финансовые подразделения, например: GE Capital компании General Electric, GMAC компании GM и Ford Finance компании Ford. Некоторые из них стали настолько значительными, что летом 2013 года Совет по надзору за финансовой стабильностью при правительстве США назвал самое крупное из них, GE Capital, одним из «системно важных финансовых институтов» (SIFI) — этот статус обычно получали только крупнейшие банки.

Последствия чрезмерной эксплуатации финансового сектора

При новом режиме финансовый сектор стал гораздо более выгодным, чем нефинансовый, — хоть так было не всегда [16]. Теперь он мог позволить себе предложить заработные платы и бонусы, намного превышавшие то, на что хватало ресурсов у других секторов, и привлекать самых ярких людей, независимо от того, какие науки они изучали в университетах. К сожалению, это привело к нерациональному использованию талантов, поскольку люди, которые могли бы принести больше пользы в других профессиях — в технике, химии, да в чем угодно, — оказались заняты продажей деривативов или построением математических моделей для их ценообразования. Кроме того, большие суммы денег, затраченные на обучение, ушли впустую, поскольку многие люди не применяли те знания, которые им изначально давали*.

В финансовом секторе сосредоточилось непропорционально большое количество богатства, что тоже давало ему возможность очень эффективно лоббировать свои интересы, шедшие против правил, даже если они были социально полезными. Растущий двусторонний поток сотрудников между финансовой индустрией и регулирующими органами означал, что в лоббировании часто даже не было необходимости. Множество чиновников регулирующих органов, прежде работавших в финансовом секторе, инстинктивно сочувствовали отрасли, которую пытались регулировать, — такая ситуация получила название «проблема вращающейся двери».

* Несколько лет назад профессор Дэвид Кинг, известный кембриджский химик и главный научный советник британского правительства с 2000-го по 2007 год, признался мне, что, наверное, 60 процентов его бывших аспирантов работают в финансовой индустрии.

Еще бóльшую проблему создавало то, что «вращающаяся дверь» поощряла скрытую форму коррупции. Государственные служащие могут нарушить правила — иногда, до определенного предела, — чтобы помочь своим потенциальным будущим работодателям. Некоторые высокопоставленные чиновники поступают еще умнее. Уходя с работы, они даже не думают тратить силы в поисках новой. Они просто создают собственные фонды прямых инвестиций или хедж-фонды, куда бенефициары, которым они раньше помогали обходить законы, будут вкладывать деньги, даже если бывшие чиновники имеют мало опыта в управлении инвестиционными фондами.

Еще сложнее обстоит дело с преобладающей профинансовой идеологией, появившейся благодаря могуществу сектора и его финансового вознаграждения людей, работающих в нем или на него. Большинство политиков и чиновников регулирующих органов не спешили реформировать систему финансового регулирования после кризиса 2008 года, несмотря на некомпетентность, безрассудство и цинизм индустрии, которые он показал, — и не только из-за силы лоббирования, а по причине их идейной убежденности в том, что предоставление максимальной свободы финансовой индустрии лежит в области национальных интересов.

Реальные числа

Сегодня финансовые кризисы происходят невероятно часто

Большинству людей мировой финансовый кризис 2008 года, скорее всего, предоставил достаточно доказательств того, что новая финансовая система не в состоянии выполнить свои обещания в отношении повышения эффективности и стабильности. Но важно отметить, что у этого кризиса было множество предвестников — небольших кризисов в течение трех предшествующих десятилетий. Список, включающий только самые основные из них, все равно впечатляет.

В 1982 году в Чили произошел крупный банковский кризис после радикальной либерализации финансового рынка в середине 1970-х в условиях диктатуры Пиночета. В конце 1980-х сберегательно-кредитные компании США, называемые еще сберегательными ассоциациями, претерпели крупные неприятности, после того как получили от правительства США разрешение заниматься рискованной, но потенциально высокодоходной деятельностью, такой как коммерческая недвижимость и потребительские кредиты. Чтобы навести порядок, правительству США пришлось закрыть

почти четверть сберегательно-кредитных компаний и ввести государственные средства, эквивалентные трем процентам ВВП.

1990-е начались с банковских кризисов в Швеции, Финляндии и Норвегии после проведения в них в конце 1980-х годов финансового дерегулирования. Затем был «текиловый» кризис в Мексике в 1994-м и 1995 году. А за ним последовали кризисы в странах «экономического чуда» Азии — Таиланде, Индонезии, Малайзии и Южной Корее — в 1997-м, которые были вызваны финансовой открытостью и дерегулированием этих стран в конце 1980-х — начале 1990-х годов. По пятам за азиатским пришел русский кризис 1998 года. В 1999 году последовал бразильский кризис, а в 2002-м — аргентинский, и оба в значительной степени были следствием финансового дерегулирования. И это лишь самые известные события. На самом же деле мир видел намного больше финансовых кризисов, начиная с середины 1970-х. Согласно широко цитируемому исследованию [17], в период после Второй мировой войны и до середины 1970-х, когда финансовый сектор находился в условиях жесткого управления, практически ни одна страна в мире не столкнулась с банковским кризисом. С середины 1970-х годов и до конца 1980-х количество стран, столкнувшихся с банковским кризисом, выросло до 5–10 процентов, согласно их доле в мировом доходе. В середине 1990-х эта доля подскочила практически до 20 процентов. В середине 2000-х годов отношение быстро упало до нуля на несколько лет, но затем снова выросло до 35 процентов, за чем последовал мировой финансовый кризис 2008 года.

«Нечестивый союз» между краткосрочно ориентированными акционерами и профессиональными менеджерами уменьшил возможности корпораций инвестировать

Появление модели максимизации ценности для акционеров в эпоху новой финансовой системы резко сократило объем ресурсов, доступных для долгосрочных инвестиций в нефинансовые корпорации.

Эпоха наблюдала резкое повышение **распределенной прибыли**, то есть прибыли, выплачиваемой акционерам в виде дивидендов и обратного выкупа. Например, распределенная прибыль как доля от общего объема корпоративной прибыли в США составила 35–45 процентов между 1950-ми и 1970-ми годами [18]. Между 2001-м и 2010 годом крупнейшие американские компании распределили 94 процента своей прибыли, а лучшие британские компании — 89 процентов своей прибыли [19]. Это значительно снизило способность корпораций в Великобритании и США инвестировать.

Вопреки распространенному мнению, основной источник инвестиционного финансирования — это не выпуск новых акций или получение банковских кредитов, а нераспределенная прибыль (то есть прибыль, не распределяемая между акционерами). Учитывая это, резкое сокращение объема такой прибыли — от 55–65 до всего 6 процентов в случае американских корпораций — означало значительное уменьшение способности корпораций инвестировать в долгосрочные проекты.

Прибыль нефинансовых компаний, по крайней мере в США, становится все более зависимой от их финансовой деятельности

Нефинансовые компании, особенно в США, существенно увеличили свои финансовые активы. Отношение принадлежащих этим корпорациям финансовых активов к нефинансовым повысилось с 30 процентов в 1950 году до 40 — в 1982-м. Затем оно начало быстро расти, достигнув 100 процентов в 2001 году, после чего снизилось до 81 процента в 2008-м. В 2009 году это отношение снова резко увеличилось, достигнув новых высот в 104 процента, то есть, по сути, вернувшись на уровень 2001 года [20].

Для некоторых компаний в последнее время финансовые направления их деятельности были основным источником прибыли, они затмевали изначальную производственную направленность. В 2003 году компания GE получила 45 процентов своей прибыли от GE Capital. В 2004 году 80 процентов прибыли GM пришло от ее финансового отделения GMAC, в то время как в 2001–2003 годах компания Ford получала всю свою прибыль от Ford Finance [21].

Заключение: мощная сила финансов должна подлежать строгому контролю

Капитализм никогда не реализовался бы в его нынешнем виде без развития финансовой системы. Распространение услуг коммерческих банков, рост фондового рынка, прогресс в сфере инвестиционной деятельности банков и расширение рынков корпоративных и государственных облигаций позволили нам мобилизовать ресурсы и объединить риск в беспрецедентных масштабах. Без подобного развития мы до сих пор жили бы в мире маленьких заводиков, управляемых и финансируемых «мастерами-капиталистами» Рикардо, поддерживаемыми плохо финансируемыми и неэффективными правительствами.

К сожалению, после возникновения «новых финансов» в последние три десятилетия наша финансовая система обрела разрушительную силу. Наши финансовые компании добились больших успехов в получении высоких прибылей для себя за счет создания пузырей активов, неустойчивость которых они скрыли путем объединения ресурсов, структурирования и других методов. Когда пузыри лопаются, эти компании ловко используют свой экономический вес и политическое влияние, чтобы получить спасительную сумму денег и субсидий из государственного бюджета, который затем снова должен быть наполнен за счет населения с помощью повышения налогов и сокращения расходов. Этот сценарий, достигший огромных масштабов, закончился в 2008 году мировым финансовым кризисом, но за последние три десятилетия его успели повторить, только в меньшем масштабе, некоторые страны мира, например Чили, США, Швеция, Малайзия, Россия, Бразилия — всех не перечислить.

Пока мы не станем контролировать нашу финансовую систему намного жестче, мы будем наблюдать повторение этих кризисов. Наша финансовая система стала слишком сложной для управления — не только для якобы невежественных чиновников, но и для якобы «искушенных» представителей финансовой индустрии. Мы должны снизить эту сложность, ограничив распространение чрезмерно сложных финансовых продуктов, особенно если их создатели не в силах убедительно доказать, что выгоды перевешивают издержки.

Этот принцип может показаться слишком радикальным, но это не так. Мы постоянно делаем нечто подобное в отношении медицины; учитывая сложность человеческого тела и серьезность возможного вреда, который способны нанести новые лекарства, мы требуем, чтобы производители доказали обществу, что польза от их продукции превышает ее стоимость [22].

Настаивая на строгом регулировании финансовой системы, я не пытаюсь сказать, что она не представляет собой важную часть экономики. Напротив, ее необходимо регулировать именно из-за ее силы и важности. У нас не было светофоров, АБС*, ремней безопасности и воздушных подушек во времена, когда большинство людей ходили пешком, ездили на телегах, запряженных волами, или скакали на лошадях. Сегодня у нас все это есть (и требуется правилами) именно потому, что наши мощные и быстрые машины могут нанести большой вред, если что-то — даже самую малость — пойдет не так. Если не применять те же методы к финансам, мы будем продолжать попадать в экономические эквиваленты автомобильных аварий, бегств водителей с места дорожно-транспортного происшествия и даже нагромождения автомагистралей.

* Антиблокировочная тормозная система. *Прим. пер.*

Глава 9

ПУСТЬ У БОРИСА СДОХНЕТ КОЗА: НЕРАВЕНСТВО И БЕДНОСТЬ

Крестьянин Иван завидует своему соседу Борису, потому что у того есть коза. К Ивану приходит фея и предлагает исполнить одно его желание. Что он пожелает? «Пусть у Бориса сдохнет коза».

Д. Лэндис. Богатство и бедность народов*

Неравенство

Иван не один такой: стремление к равенству как движущая сила истории человечества

Иван не один такой. В Корее есть поговорка, что у вас болит живот, когда ваш кузен покупает участок земли. И я уверен, что многие читатели знают подобные шутки или пословицы о людях, у которых возникает нерациональное чувство ревности, когда у кого-то дела идут лучше, чем у них.

Такое вполне естественное человеческое чувство, как стремление к равенству, стало мощной движущей силой человеческой истории. Равенство было одним из идеалов Французской революции, один из самых известных девизов которой звучал как: «Свобода, равенство, братство или смерть» (Liberte, egalite, fraternite ou la mort). В Русской революции и других социалистических революциях, последовавших за ней, идея равенства тоже была движущей силой. Многие промышленные забастовки, демонстрации,

* D. Landes, The Wealth and Poverty of Nations.

революции и бесчисленные другие человеческие конфликты не произошли бы без погони за равенством.

«Знаете, я думаю, что это просто зависть»

Сторонники политики свободного рынка, однако, предостерегают нас от того, чтобы этот «основной инстинкт» взял над нами верх. Они говорят, что политики, которые пытаются заставить богачей платить больше налогов и ограничивать бонусы в банковской отрасли, занимаются «политикой зависти». Они требуют не тянуть вниз тех, кто стоит выше других, чтобы все были равны. Неравенство представляет собой неизбежное следствие различной производительности разных людей. Богатые богаты потому, что они лучше преуспевают в создании богатства. Пытаясь идти против этого естественного хода вещей, мы будем создавать равенство только в нищете, предупреждают они нас. Слова Митта Ромни, кандидата в президенты в 2012 году от республиканцев, о проблеме неравенства очень хорошо характеризуют его позицию: «Знаете, я думаю, это просто зависть».

В последние несколько десятилетий сторонники свободного рынка успешно убедили многих других, что, если отдать больший кусок национального дохода главным добытчикам, от этого выиграет каждый. Фраза «Прилив поднимает все лодки», первоначально приписываемая Джону Кеннеди, но ставшая популярной недавно благодаря Роберту Рубину, министру финансов США при Билле Клинтоне, была их любимым лозунгом.

Согласно такому мнению, если к услугам богатых людей будет больше денег, они станут инвестировать больше и зарабатывать больше для других; они будут нанимать больше рабочих для своего бизнеса, а их предприятия начнут покупать больше у поставщиков. Имея более высокий личный доход, богатые люди станут больше тратить, тем самым давая больше доходов компаниям, которые продают, скажем, спортивные автомобили или дизайнерскую одежду. Компании, поставляющие эти вещи, увеличат спрос на, предположим, автомобильные запчасти и текстиль, а их работники будут получать более высокие зарплаты и тратить больше денег на еду для себя и (не дизайнерскую) одежду. И так далее в том же духе. Таким образом, если верхушка экономики получает более высокий доход, он в конечном счете «снизойдет» на всех остальных, делая их богаче. Даже несмотря на то что доля бедняков в национальном доходе может оказаться меньше, она будет больше в абсолютном выражении. Именно это имел в виду Милтон Фридман, гуру экономики свободного рынка, когда сказал: «Большинство экономических заблуждений происходят из-за привычки считать, что есть строго ограниченный кусок пирога, который одна сторона может получить только за счет другой» [1].

В последние три десятилетия вера в эффект просачивания благ сверху вниз побудила правительства многих стран принять — или по крайней мере предоставить им политическое прикрытие — политические меры в пользу интересов богатых людей. Смягчение законодательных актов о продукции, трудовых и финансовых рынках позволило богатым еще проще зарабатывать деньги. Налоги для корпораций и людей с высоким уровнем доходов были сокращены, благодаря чему им стало проще сохранить заработанные таким образом деньги.

Слишком сильное неравенство вредно для экономики: нестабильность и снижение мобильности

Мало кто, если вообще кто-нибудь, поддерживает крайне уравнительную политику Китая при Мао или Камбоджи при Поле Поте. Тем не менее многие утверждают, что слишком сильное неравенство плохо не только с этической, но и с экономической точки зрения*.

Некоторые экономисты подчеркивают, что значительное неравенство снижает социальную сплоченность, увеличивая политическую нестабильность. В свою очередь, это препятствует инвестициям. Политическая нестабильность делает будущее — и, соответственно, доходы от инвестиций, ожидаемые в перспективе, — неопределенным. Сокращение инвестиций снижает рост.

Неравенство также увеличивает экономическую нестабильность, которая плохо сказывается на росте [2]. Значительная доля национального дохода, идущая к главным добытчикам, может повысить инвестиционный коэффициент. Но увеличение доли инвестиций означает, что экономика более подвержена неопределенности, а значит, становится менее стабильной, о чем говорил Кейнс (см. главу 4). Многие экономисты отмечают, что усиление неравенства сыграло важную роль в возникновении мирового финансового кризиса 2008 года. Особенно в США, где доходы богачей взлетели до небес, в то время как реальная заработная плата большинства населения осталась неизменной с 1970 года. Застой в заработных платах заставил людей влезть в громадные долги, чтобы соответствовать постоянно растущему стандарту потребления, диктуемому богатыми. Увеличение задолженности домохозяйств (как доля от ВВП) сделало экономику незащищенной от потрясений.

Другие утверждали, что усиление неравенства снижает экономический рост, создавая барьеры на пути социальной мобильности. Дорогостоящее

* К этическим аргументам против неравенства относится следующее: высокая степень неравенства неприемлема с моральной точки зрения, потому что большая часть того, что вы зарабатываете, — это удача (например, в какой семье вы родились), а не «просто десерт» (например, приложенные усилия); группа, между членами которой слишком много расхождений, не может функционировать как настоящее общество; слишком сильное неравенство подрывает демократию, позволяя богатым оказывать непропорционально большое политическое влияние.

образование, которое могло себе позволить только крошечное меньшинство, но которое необходимо, чтобы получить хорошую работу, личные связи в пределах небольшой привилегированной группы (французский социолог Пьер Бурдьё дал им превосходное название — **социальный капитал**)* или даже «субкультура» элиты (например, акцент и взгляды на мир, приобретаемые в элитных школах) могут препятствовать социальной мобильности.

Снижение социальной мобильности означает, что способным людям из бедных семей не под силу получить высокие должности, таким образом, их таланты пропадают впустую, как с личностной, так и с социальной точки зрения. К тому же некоторые люди, занимающие высокие должности, не лучший вариант, который могло бы получить общество, если бы социальная мобильность в нем была выше. Такая ситуация, поддерживаемая на протяжении многих поколений, может привести к тому, что молодые люди из менее привилегированных слоев общества не будут даже *пытаться* получить более высокие должности (вспомните главу 5). Это приведет к культурному и интеллектуальному «инбридингу» среди элиты. Если вы считаете, что значительные изменения требуют свежих идей и нетиповых подходов, общество, подверженное «инбридингу» элиты, вряд ли способно стать источником инноваций. В результате динамичность экономики снижается.

Неравенство приводит к плохим социальным показателям

Недавно проведенные исследования показали, что неравенство приводит к плохим результатам в области здравоохранения и других социальных показателей благосостояния общества; причем независимо от заметного влияния большего неравенства, провоцирующего появление большего числа бедных людей, у которых однозначно из-за этого дела будут идти хуже.

Данный аргумент недавно получил популярность благодаря книге Ричарда Уилкинсона и Кейт Пикетт «Уровень личности» (The Spirit Level). В ней рассмотрены данные из примерно двух десятков богатых стран (в основном с доходом на душу населения выше уровня Португалии, где он составляет около 20 тысяч долларов США). Авторы книги утверждают, что страны, где неравенство широко распространено, определенно имеют худшие показатели младенческой смертности, подростковых родов, успеваемости, убийств и тюремного заключения, а также, возможно, продолжительности жизни, психических заболеваний и ожирения [3].

* Другое определение термина, ставшего популярным благодаря американскому политологу Роберту Путnamу, относится к накоплению социальных связей между членами общества.

Во многих случаях более равноправные общества росли быстрее

Мало того что существует множество доказательств того, что высокий уровень неравенства приводит к негативным экономическим и социальным последствиям, найдется довольно много примеров того, что общества, где равноправие развито сильнее, растут намного быстрее, чем аналогичные, но неравноправные [4].

Во времена «экономического чуда» между 1950-ми и 1980-ми годами Япония, Южная Корея и Тайвань развивались гораздо быстрее, чем сопоставимые с ними страны, несмотря на более низкий уровень неравенства. В Японии рост шел значительно быстрее, чем в США, тогда как Корея и Тайвань опережали страны Африки и Латинской Америки, где неравенство развито намного сильнее.

Несмотря на статус одного из самых равноправных обществ в мире, даже более эгалитарного, чем страны бывшего советского блока в дни социализма, Финляндия развивалась гораздо быстрее, чем США — одно из самых неравноправных обществ среди богатых стран мира. С 1960-го по 2010 год средний темп роста годового дохода на душу населения в Финляндии составил 2,7 процента против 2,0 процента в США. Это означает, что в течение данного периода доход американцев увеличился в 2,7 раза, а финнов — в 3,8 раза.

Эти примеры *не* доказывают, что более высокий уровень неравенства приводит к снижению темпов роста. Есть и примеры медленного развития равноправных обществ в сравнении с сопоставимыми странами с более сильным неравенством. Но факты достаточно показательны, чтобы мы могли отказаться от упрощенной схемы «больше неравенства — лучше для роста». Кроме того, большинство статистических исследований, рассматривающих страны, показывают отрицательную корреляцию (что *не* обязательно означает причинную обусловленность) между степенью неравенства в стране и темпом ее роста.

Анализ того же общества по прошествии какого-то времени также поддерживает мнение, что неравенство оказывает негативное влияние на рост. В течение последних трех десятилетий, несмотря на то что доходы тех, кто находится на вершине благосостояния, в большинстве стран увеличиваются, инвестиции и экономический рост во многих из них замедлились.

Некоторые животные «равнее» других: слишком много равенства тоже плохо

Конечно, все эти доказательства не означают, что чем меньше в обществе неравенства, тем лучше. Если неравенство в доходах *слишком незначительное*,

это может мешать людям усердно трудиться, чтобы заработать деньги, как случилось в социалистических странах — особенно в печально известных сельскохозяйственных общинах Китая при Мао.

Еще сильнее ухудшило ситуацию то, что незначительное расслоение общества по уровню доходов часто имело двойное дно. Низкий уровень неравенства доходов в этих странах сосуществовал с высоким уровнем неравенства в других возможностях (например, доступе к более качественным иностранным товарам, возможности выехать за границу), основанным на идеологическом соответствии или даже на личных связях.

Джордж Оруэлл распознал это еще в самые первые дни социализма, когда придумал слоган «некоторые животные равнее других» в своей сатирической повести о Русской революции «Скотный двор». К 1970 году осознание такого положения дел привело к широкому распространению цинизма в этих странах, выраженного в шутке: «Они делают вид, что платят нам, а мы делаем вид, что работаем». Когда в конце 1980-х в СССР начался процесс разоблачения, очень мало кто хотел защищать систему, которую сегодня иначе чем лицемерной никто бы не назвал.

Наиболее разумный вывод, который можно сделать из обзора различных теорий и эмпирических данных, таков: как слишком сильное, так и слишком слабое неравенство негативно сказывается на экономике страны. Если неравенство чрезмерно сильно или слабо, оно препятствует экономическому росту и создает социальные проблемы (различных видов).

Гипотеза Кузнецца: неравенство в зависимости от времени

Американский экономист Саймон Кузнец, родившийся в России, который в 1971 году получил одну из первых Нобелевских премий по экономике (первая была присуждена в 1969-м), предложил знаменитую теорию о неравенстве в зависимости от времени. Гипотеза Кузнецца состоит в том, что по мере экономического развития страны неравенство в ней сначала возрастает, а потом уменьшается. Его предположение оказало сильное влияние на способ изучения неравенства в последние полвека, поэтому важно знать, в чем состоит его суть.

Согласно гипотезе Кузнецца, на самой ранней стадии экономического развития распределение доходов остается достаточно равномерным. Так происходит потому, что на этом этапе большинство — это бедные крестьяне. С развитием промышленности и ростом экономики страны все больше людей переходят из сельскохозяйственного сектора в промышленный, где зарплаты выше. Соответственно, увеличивается неравенство. Поскольку экономика продолжает развиваться, по утверждению Кузнецца, неравенство

уменьшается. Большинство людей в настоящее время работают в промышленном секторе или в секторе городских услуг, обслуживающем промышленный сектор, и мало кто остался в сельскохозяйственном секторе с низкой заработной платой. В результате мы получаем перевернутую U-образную кривую, известную под названием кривая Кузнеця, приведенная на рисунке ниже.



Гипотеза Кузнеця не подтверждается...

Несмотря на популярность вышеописанной гипотезы, доказательства ее правоты достаточно слабы. До 1970-х годов она, казалось, подтверждалась опытом современных богатых стран. Они пережили рост неравенства в первые дни индустриализации, пик которой пришелся, например, на середину XIX века в Англии и начало XX века в США, а затем снижение. Тем не менее с 1980 года в большинстве этих стран наблюдается усиление расслоения доходов — в случае США и Великобритании очень резкий, — что знаменует выход на новую «волну» кривой, так сказать, с хвоста.

Гипотеза в действительности не подтверждается даже в современных развивающихся странах. С началом экономического развития в большинстве из них неравенство усилилось (исключение составляют Корея и Тайвань), но оно вряд ли уменьшится с дальнейшим экономическим развитием в большинстве из них.

... потому что экономическая политика имеет значение

Основная причина отсутствия доказательств гипотезы Кузнеця заключается в том, что экономическая политика имеет огромное значение в определении уровня неравенства. Я уже упоминал, что недавнее резкое усиление неравенства в США и Великобритании на более поздних стадиях развития в основном можно объяснить дерегулированием и снижением налогов для богатых.

Незначительное расслоение населения по уровню доходов вызвало экономический подъем Кореи или Тайваня на ранних стадиях их экономического развития между 1950-ми и 1960-ми годами и может быть также объяснено проводившейся политикой. В тот период эти страны осуществили программы **земельной реформы**, согласно которым крупные землевладельцы были вынуждены продать большую часть земель своим арендаторам по ценам ниже рыночных. После чего правительства этих стран обеспечили защиту нового класса мелких фермеров с помощью ограничений на импорт и предоставления субсидируемых удобрений и ирригационных услуг. Они также в значительной степени защитили небольшие магазины от конкуренции со стороны крупных торговых сетей.

Да и сам Кузнец не верил, что уменьшение неравенства на поздней стадии экономического развития будет происходить автоматически. Считая, что природа современного экономического развития сделает возможной перевернутую U-кривую, он подчеркивал, что фактическая степень уменьшения неравенства будет во многом зависеть от сильных профсоюзов и, в частности, деятельности системы социального обеспечения.

Важность системы социального обеспечения в определении уровня расслоения доходов подтверждается тем, что если взять доход до удержания налогов и получения социальных выплат, то некоторые европейские страны будут иметь по этому показателю столь же высокий разброс, как США (Франция, Австрия и Бельгия), или даже выше (Германия и Италия). Однако после удержания налогов и получения выплат по социальному обеспечению, как мы увидим позже, разброс доходов населения намного меньше, чем в США.

Разные виды неравенства

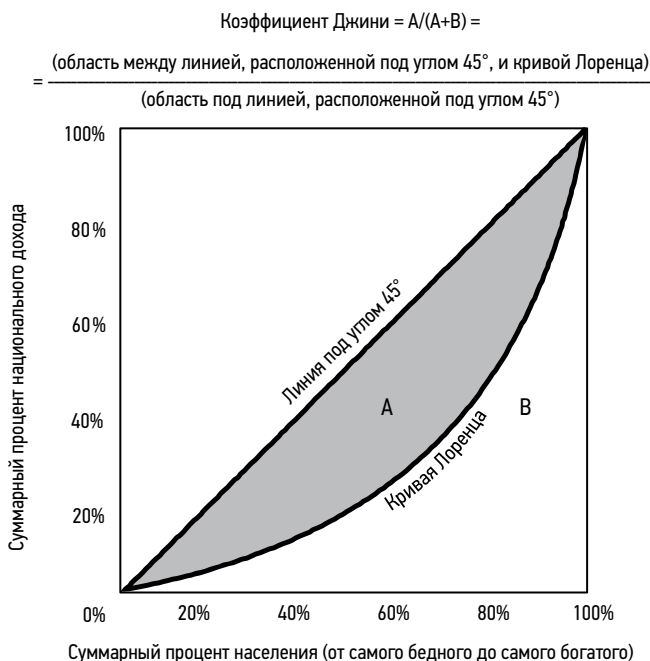
Несмотря на то что о неравенстве доходов говорят чаще всего, оно представляет собой только один вид экономического неравенства. Мы также можем говорить об экономическом неравенстве с точки зрения распределения **богатства** (например, владение активами, такими как недвижимость или акции) или **человеческого капитала** (это модное — и спорное — слово для обозначения навыков, приобретаемых людьми посредством образования и специального обучения).

Помимо этого, существует неравенство с точки зрения неэкономических факторов. Во многих обществах людям «неправильной» касты, национальности, религии, пола, сексуальной ориентации или идеологии было отказано в доступе к таким вещам, как политические должности, места в университетах или высокооплачиваемые рабочие места.

Измерение неравенства: коэффициент Джини

Из всех перечисленных видов неравенства легко можно измерить только неравенство по доходам и благосостоянию. Из этих двух видов имеющиеся данные по уровню благосостояния намного скуднее, потому большую часть информации о неравенстве мы оцениваем с точки зрения доходов. Данные о неравенстве доходов иногда исходят из исследований о потреблении, а не из фактических доходов, информацию о которых труднее получить.

Существует несколько различных способов измерить степень неравномерности в распределении доходов [5]. Наиболее часто используемый показатель — **коэффициент Джини**, названный в честь итальянского статистика начала XX века Коррадо Джини. Как можно видеть на следующем графике, он сравнивает распределение реального дохода (обозначенного на графике **кривой Лоренца**) [6] с положением полного равенства (показанного на графике линией, расположенной под углом 45 градусов). Кривая Лоренца определяет долю общего дохода в экономике, которая в совокупности была заработана нижними x процентами населения. Коэффициент рассчитывается как отношение доли области между кривой Лоренца и линией, расположенной под углом 45 градусов, к треугольнику, лежащему ниже линии, расположенной под углом 45 градусов $A/(A+B)$.



Совсем недавно мой кембриджский коллега Габриэль Палма предложил использовать соотношение между долей доходов высших 10 процентов и нижних 40 процентов в качестве более точного — и более простого для расчета — измерения неравенства доходов в стране [7]. Отмечая, что доля дохода в его общей сумме, занятая средними 50 процентами населения, удивительно похожа во всех странах независимо от проводимой политики, Палма утверждает, что, анализируя отношение минимальных и максимальных по уровню дохода процентилей населения, которое сильнее отличается в разных странах, мы быстрее получим результат и точнее оценим масштабы неравенства в разных странах. Это число, известное как **отношение Палма (Palma ratio)**, преодолевает чрезмерную чувствительность коэффициента Джини к изменениям в середине распределения доходов, где в любом случае намного сложнее изменить ситуацию с помощью политического вмешательства [8].

Неравенство среди кого?

Большинство показателей неравенства, такие как коэффициент Джини, рассчитываются для отдельных стран. Однако с увеличением интеграции национальных экономик вследствие глобализации нас стали больше интересовать изменения в распределении доходов для всего мира в целом. Это называется глобальным коэффициентом Джини, который рассчитывается, принимая каждого человека в мире за гражданина одной и той же страны.

Некоторые люди, включая меня, считают, что глобальный коэффициент Джини в действительности не очень актуален, поскольку мир не есть (по крайней мере пока) истинное сообщество. Неравенство доходов имеет значение только потому, что у нас есть чувства — позитивные или негативные, солидарность или ненависть — по отношению к тем, кто включен в статистику; это называется **референтная группа**. На самом деле нас не особо волнует, насколько хорошо идут дела у человека, который не принадлежит к нашей собственной референтной группе*.

Действительно, Иван, с которым мы столкнулись в начале главы, не хотел, чтобы царь стал бедняком, потому что царь не в его референтной группе. Он хотел, чтобы было уничтожено то крошечное преимущество, которое имел Борис. Таким же образом его корейский коллега — назовем его Юнгосу — не испытывает ревности по отношению к крупному помещику,

* Чтобы лучше понять эту идею, проведите небольшой мысленный эксперимент. Предположим, вам сказали, что ученые нашли в пределах нашей галактики 55 планет с разумными существами, которые значительно богаче, чем земляне, а также имеют огромный разрыв в доходах между собой, коэффициент Джини которого просто космически огромный. Вы были бы сильно расстроены этим? Наверное, нет, потому что на самом деле вы не знаете, что там есть какие-то существа, и даже не можете себе представить, как они живут.

покупающему большой участок земли; он завидует своему кузену, у которого теперь будет на один маленький участок больше.

В самом деле, глобальное неравенство становится все более актуальным, так как люди все лучше понимают, что происходит в других частях света, благодаря развитию средств массовой информации и интернета, и таким образом крепнет чувство принадлежности к мировому сообществу.

Реальные числа

В теории коэффициент Джини может быть любым от 0 до 1. На практике эти экстремальные значения недостижимы. Ни одно общество, максимально равное с точки зрения идеологии и политики, не способно обеспечить своим членам полного равноправия (в таком случае коэффициент Джини был бы равен 0). В обществе, где коэффициент Джини соответствует 1, абсолютно равны все, кроме одного человека, который, вероятнее всего, скоро умрет*. В реальном мире нет ни одной страны с коэффициентом Джини ниже 0,2 и выше 0,75.

Самые высокие и самые низкие уровни неравенства: Европа против Южной Африки и Латинской Америки

Коэффициенты Джини могут достаточно сильно отличаться даже для одной и той же страны в зависимости от оценки, которую вы делаете. В конце 2000-х годов ОЭСР оценила коэффициент Джини для Дании в 0,25, в то время как МОТ дала несколько более высокий показатель, около 0,28. В случае с США разрыв значителен: оценка ОЭСР составляет около 0,38, а МОТ — примерно 0,45 [9]. Ниже я привожу данные МОТ с учетом того, что количество стран — членов ОЭСР значительно меньше, чем членов МОТ [10].

Наиболее равноправные общества главным образом сосредоточены в Европе, их коэффициенты Джини лежат между 0,2 и 0,3. Многие из них — развитые капиталистические страны с хорошей системой социального обеспечения, например (в алфавитном порядке): Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Нидерланды, Норвегия (страна с наиболее равномерным распределением доходов в мире), Финляндия, Франция и Швеция. Как я уже говорил, до вычета налогов и социальных выплат некоторые из них можно считать более неравноправными, чем США, но их налоги и социальные перечисления составляют настолько большую часть ВВП, что в конечном счете они становятся гораздо более равноправными, чем Штаты. Некоторые из самых равноправных стран раньше входили в социалистический блок,

* Тем самым снижая коэффициент Джини до 0, поскольку это будет совершенно равноправное общество — без единого человека.

где проводилась политика уравнивания. К этой группе принадлежат Хорватия, Чешская Республика, Венгрия, Словакия и Словения.

На другом полюсе расположены страны, коэффициенты Джини которых превышают 0,6: Ботсвана, Мадагаскар, Намибия и ЮАР (в алфавитном порядке). Все они находятся в Южной Африке.

Любая страна с коэффициентом Джини выше 0,5 может считаться очень неравноправной. Много таких находится в Латинской Америке: Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Гондурас, Панама и Парагвай. Но некоторые из них расположены в Африке (Кот-д'Ивуар, Мавритания и Руанда) и Азии (Камбоджа, Филиппины и Таиланд). К этой группе также принадлежит одна страна на территории бывшего социалистического блока — Грузия, родина Сталина.

Коэффициенты Джини в большинстве других стран распределены между 0,3 и 0,5. США и Китай находятся с того края полюса этого распределения, где сильнее неравенство, — 0,45–0,5. Такие страны, как Уганда, Польша, Новая Зеландия и Италия, — на другой стороне (около 0,3). Грубо говоря, коэффициент Джини 0,35 служит границей между относительно равноправными странами и теми, которые таковыми не являются [11].

Неравенство богатства намного выше, чем неравенство доходов

Данные об имущественном неравенстве найти гораздо сложнее, и они менее надежны, чем информация о неравенстве доходов. Но ясно, что имущественное неравенство гораздо выше, чем неравенство доходов во всех странах, по основной причине: накапливать богатство намного сложнее, чем зарабатывать доход.

Согласно ЮНКТАД (Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию), коэффициент Джини по богатству для пятнадцати изучаемых стран, в том числе бедных, таких как Индия и Индонезия, а также богатых, как США и Норвегия, лежит в диапазоне от 0,5 до 0,8 [12]. Разрыв между неравенством в доходах и неравенством в богатстве в рамках страны особенно велик в европейских государствах с низким уровнем неравенства в доходах, таких как Норвегия и Германия [13].

С 1980-х годов в большинстве стран усилилось неравенство доходов

С 1980-х годов в большинстве стран усилилось неравенство доходов [14]. Наиболее заметный рост наблюдался в Великобритании и особенно в США,

которые привели мир к политике, поддерживающей богатых. В США доля дохода верхнего 1 процента населения составляла около 10 процентов между 1940-ми и 1970-ми, но выросла до 23 процентов к 2007 году [15]. Верхние 0,1 процента увеличили свою долю с 3–4 до более 12 процентов за тот же период [16].

Начиная с 2000 года тенденция к усилению неравенства несколько замедлилась. Во многих странах с традиционно высоким уровнем неравенства — в регионах Латинской Америки и странах Центральной и Западной Африки — оно незначительно снизилось, хотя они по-прежнему остаются очень неравноправными по международным стандартам.

Глобальное неравенство усилилось за последние два столетия

Согласно широко используемой оценке Бургиньона и Моррисона, глобальный коэффициент Джини составлял около 0,5 в 1820 году и вырос до 0,61 в 1910 году, 0,64 в 1950-м и 0,66 в 1992 году [17]. В соответствии с упомянутым выше исследованием, проведенным ЮНКТАД, он снизился от примерно 0,7 в конце 1980-х — начале 1990-х годов до около 0,66 во второй половине 2000-х [18]. Но эти цифры менее надежны, чем национальный коэффициент Джини.

Таким образом, если бы мир был одной страной, два столетия назад он начинал бы как очень неравноправное государство вроде Панамы или Руанды и перерос бы в высшей степени неравноправное, как Южная Африка, хотя, возможно, стал бы немного, совсем чуть-чуть менее неравноправным с 1990 года, в значительной степени благодаря Китаю, который быстро превращается в процветающую страну.

Бедность

Бедность — обычное положение человека на протяжении большей части истории

Гнетущая бедность была неотъемлемым атрибутом на протяжении всей истории человечества. За исключением случаев, когда речь идет о королях, королевах и героях, большая часть нашего фольклора и литературы до XIX века посвящена бедности и ее последствиям. И мы говорим не просто о несколько затруднительном положении, а о том виде бедности, которая вынуждала людей воровать хлеб (как в эпосе «Отверженные»), есть вареную землю (как в романе «Земля») и даже отказываться от детей, чтобы

избавиться от лишних ртов (как в сказке «Гензель и Гретель»). Сегодня этот вид бедности мы видим в таких фильмах, как «Миллионер из трущоб», снятый в индийском Мумбаи, где даже посещение туалета может превратиться в жестокую борьбу.

Экономисты называют такой вид бедности **абсолютной бедностью**. Это неспособность обеспечить себе доход, достаточный для удовлетворения основных человеческих потребностей, например в питании, одежде и жилье. Такое положение стало меняться только в XIX веке с началом промышленной революции. Но, как я говорил в главе 3, вначале для некоторых положение еще больше ухудшилось.

Разные определения бедности: абсолютная бедность против относительной

Сегодня в богатых государствах, таких как США или Германия, мало кто страдает от абсолютной бедности. Но мы до сих пор говорим о бедности в этих странах, потому что каждое общество имеет определенные стандарты потребления, которые считаются необходимыми для поддержания «приличия». Эта точка зрения восходит к временам Адама Смита, утверждавшего, что вещи становятся необходимостью, когда общество считает, что «уважаемым людям, даже самого низкого сословия, непристойно не иметь их». Так, в известном примере он говорил, что полотняная рубашка «не является жизненной необходимостью», но «в настоящее время в большей части Европы уважаемому поденщику должно быть стыдно появляться на публике без полотняной рубашки, отсутствие которой должно означать позорный уровень бедности».

Такое представление бедности известно как **относительная бедность**. Отталкиваясь от него, сегодня большинство стран определили для себя национальную **черту бедности**, которая, как правило, находится около значения определенной пропорции (обычно 50–60 процентов) медианного (а не среднего) дохода. Например, в 2012 году правительство США установило черту бедности на уровне 23 050 долларов годового дохода для семьи из четырех человек.

Определенная таким образом, относительная бедность неразрывно связана с неравенством. Вполне возможно, что в стране, если она достаточно богата, не будет абсолютной бедности, даже если в ней очень высок уровень неравенства. Однако в такой стране уровень относительной бедности будет высоким.

Различные меры бедности: бедность по уровню доходов против многомерной бедности

До сих пор мы определяли бедность, абсолютную или относительную, только с точки зрения доходов, но мы также можем говорить о том, что называется **многомерной бедностью**. Это понятие отражает тот факт, что некоторые люди имеют достаточно средств, чтобы — только — нормально питаться и одеваться, но могут не иметь или иметь совсем мало доступа к образованию и здравоохранению. Нет единого мнения, что должно быть включено в эту меру, но она, естественно, увеличивает число людей, живущих в бедности.

Измерение масштабов бедности: «счет по головам», или глубина бедности

Установив черту бедности — абсолютную или относительную, основанную на доходе или многомерную, — мы можем сказать, сколько людей опустились ниже данной черты. Это называется **численным измерением бедности**. Очевидным недостатком такого измерения считается то, что оно не делает различия между людьми, находящимися просто за чертой бедности, и теми, кто опустился значительно ниже нее. Таким образом, ряд экономистов измеряют **глубину бедности** путем оценки положения каждого бедного человека по расстоянию, на которое он отдален от черты бедности. Этот тип измерения явно требует больше информации, чем просто подсчет количества человек, а потому такие данные менее доступны.

Какой бы мерой мы ни пользовались, снимок картины бедности в настоящий момент времени не может дать нам полную картину, потому что многие люди пересекают черту бедности в обоих направлениях. Так, в долгосрочной перспективе, гораздо больше людей бедны, чем говорят нам показатели бедности, измеренные в любой конкретный момент времени. Те, кто находится за чертой бедности всю или почти всю жизнь, пребывают, как говорится, в состоянии «хронической бедности».

Что не так с бедными людьми? Причины бедности

С раннего детства, начиная еще с мультфильмов Дисней, где говорится, что мы можем достичь всего, чего пожелаем, если будем верить в себя, нас засыпают сообщениями, что люди, и только они, несут ответственность за то, что они получают в своей жизни. Нас убеждают принять то, что я называю принципом L'Oreal: если некоторым людям платят десятки миллионов

фунтов стерлингов в год, то это потому, что они «того достойны». Подразумевается, что если люди бедны, то потому что они недостаточно хорошие или прикладывают недостаточно усилий.

В конце концов, люди несут ответственность за то, что они делают со своей жизнью. Даже если в целом люди происходят из одной среды, в итоге они занимают разное положение, поскольку обладают разными талантами в разных сферах и прилагают разные усилия разных типов. Было бы глупо сваливать все на «окружающую среду» или удачу. Весьма настойчивые попытки подавить проявление таланта или усилий людей, как это происходило в бывших социалистических странах, могут создать общества, которые якобы равны, но принципиально несправедливы, о чем я говорил выше.

Впрочем, некоторые причины бедности являются «структурными» в том смысле, что они не зависят от конкретного человека. Недостаточное питание в детстве, отсутствие стимулов к обучению и школы, дающие знания ниже среднего уровня (часто встречающиеся в бедных районах), ограничивают развитие бедных детей, уменьшая их перспективы в будущем. Родители до определенной степени могут контролировать то, сколько стимулов к обучению и какое питание получают их дети. И некоторые бедные родители, к их чести, прилагают немало усилий, чтобы дать своим детям максимум из этого, в отличие от других родителей, находящихся в подобных условиях, — но все же есть предел и их возможностям. Они по определению находятся под большим финансовым прессом.

Даже на пути преодоления лишений детства и стремления подняться по социальной лестнице людям из бедных семей наверняка встретится больше препятствий. Отсутствие личных связей и культурный разрыв с элитой часто означают, что людей из малообеспеченных слоев общества несправедливо дискриминируют при приеме на работу и продвижении по карьерной лестнице. Если же им «посчастливилось» иметь другие неподходящие характеристики — с точки зрения пола, расы, касты, религии, сексуальной ориентации, — им будет еще сложнее получить справедливый шанс продемонстрировать свои способности.

Нерыночные способы влияния на рынок

Из-за этих пороков общества бедным намного сложнее выиграть гонку даже в условиях самых справедливых рынков. Но рынки регулярно подвергаются воздействию в пользу богатых, как мы убедились на серии недавних скандалов, связанных с преднамеренным введением инвесторов в заблуждение об истинных характеристиках продукта и обманом органов власти.

Деньги дают сверхбогатым людям власть даже переписать основные правила игры с помощью — давайте не деликатничать — легальных и нелегальных взяток политикам и покупки политических постов (больше об этом читайте в главе 11). Множество случаев дерегулирования финансового рынка и рынка труда, а также снижение налогов для богатых были результатами применения политики барашка в бумажке.

Реальные числа

1,4 миллиарда человек живут в условиях абсолютной нищеты — большинство из них граждане стран со средним уровнем дохода

В настоящий момент международная (абсолютная) черта бедности установлена на уровне ППС, равного 1,25 доллара в день. Считается, что ниже этой черты люди получают настолько низкий доход, что не в состоянии достигнуть критического минимума даже в питании. Это определение бедности использовалось во время кампаний Оксфордского комитета помощи голодающим (Oxfam), чтобы «сделать бедность историей», или в торжественных обещаниях мировых лидеров «искоренить крайнюю нищету и голод», что заявлено в первых целях в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия ООН.

В переводе на годовой доход ППС составляет 456 долларов, следовательно, средние доходы по паритету покупательной способности в трех беднейших странах мира (Демократическая Республика Конго, Либерия и Бурунди) находятся ниже этой черты.

Сегодня около 1,4 миллиарда человек, или примерно один из пяти человек в мире, живут менее чем на 1,25 доллара в день. Это число приблизится к 1,7 миллиарда, или каждый четвертый в мире, если воспользоваться многомерным определением бедности.

Удельный вес населения, живущего ниже национальной черты бедности, может составлять от 5 до 80 процентов

С точки зрения относительной бедности мы можем говорить о показателях бедности в странах в соответствии с официальной чертой бедности для каждого государства.

В богатых странах доля населения, живущего ниже национальной черты бедности — которая называется **уровень бедности**, — колеблется между 5–6 процентами (Ирландия, Франция и Австрия) и 20 процентами (Португалия и Испания).

Во многих бедных странах большая часть населения находится ниже черты бедности, которая неизменно превышает порог ППС в 1,25 доллара. В ряде государств уровень бедности в соответствии с национальной чертой может составлять до 80 процентов. Уровень бедности в Гаити достигает 77 процентов, по данным Всемирного банка, и 80 процентов, согласно информации ЦРУ (удивительно хороший источник экономической статистики!).

Показатели уровня бедности разных стран на основе национальной черты бедности, тем не менее, нельзя напрямую сравнить, так как некоторые из них устанавливают свои уровни бедности более великодушно, чем другие. В соответствии со своей национальной чертой бедности, согласно последней доступной информации, уровень бедности в Канаде составлял 9,4 процента, в то время как в Дании он был равен 13,4 процента. Однако если вы посмотрите статистику ОЭСР, которая принимает «универсальную» (относительную) черту бедности, определяемую как доля населения, живущая менее чем на 50 процентов от медианного семейного дохода в каждой стране (после выплаты налогов и перечислений), в Дании гораздо менее насущна проблема бедности, чем в Канаде (уровень бедности в 6,0 процента по сравнению с канадскими 11,9 процента).

На самом деле из стран — членов ОЭСР с доходом более чем 20 тысяч долларов на душу населения в 2011 году у Дании был самый низкий уровень бедности, за ней шли Исландия, Люксембург и Финляндия. Государствами с самым высоким уровнем бедности оказались Израиль (20,9 процента), США, Япония и Испания*.

Заключение: почему бедность и неравенство подвластны человеческому контролю

Бедность и неравенство в мире распространены настораживающе широко. Один из пяти человек на Земле по-прежнему живет в условиях абсолютной нищеты. Даже в ряде богатых стран, таких как США и Япония, один из шести человек живет в (относительной) бедности. За исключением небольшой горстки стран в Европе, неравенство доходов колеблется от серьезного до шокирующего расхождения.

* Уровни бедности составили 6,4 процента в Исландии, 7,2 — в Люксембурге и 7,3 — в Финляндии. Для сравнения, 17,4 процента в США, 16,0 процента в Японии и 15,4 процента в Испании.

Слишком много людей приняли бедность и неравенство как неизбежные последствия естественных различий в способностях разных людей. Нам предлагают смириться с этими реалиями, как мы миримся с землетрясениями и извержениями вулканов. Но, как мы видели в этой главе, ситуацию можно изменить благодаря вмешательству человека.

Учитывая высокий уровень неравенства во многих бедных странах, абсолютную (и относительную) бедность можно уменьшить без увеличения производства, если предусмотреть соответствующее перераспределение доходов. В долгосрочной перспективе, однако, значительное сокращение абсолютной бедности требует развития экономики, что нам продемонстрировал Китай в последние годы.

Богатые страны могли практически избавиться от абсолютной бедности, но в некоторых из них до сих пор встречается множество случаев относительной бедности и высокого уровня неравенства. Тот факт, что (относительный) уровень бедности (5–20 процентов) и коэффициенты Джини (0,2–0,5) существенно отличаются в этих странах, говорит о том, что богатые страны с высокими уровнями расслоения населения по показателю дохода и бедности, такие как США, могут значительно уменьшить неравенство и бедность путем государственного вмешательства.

Кто же останется прозябать в бедности, также во многом зависит от государственного вмешательства. Даже чтобы разрешить малоимущим людям выбраться из нищеты за счет собственных усилий, нам необходимо уравнивать условия для детей (посредством улучшения благосостояния и образования), расширить доступ к рабочим местам (за счет уменьшения дискриминации и присутствия «людей из клуба» в руководстве) и не допустить, чтобы богатые и влиятельные манипулировали рынками.

В доиндустриальной Корее часто говорили, что «даже всемогущий правитель ничего не может сделать с бедностью». Больше это утверждение не соответствует истине, если когда-либо вообще соответствовало. Современный мир производит достаточно материальных благ, чтобы победить абсолютную бедность. Даже без всемирного перераспределения доходов все страны, за исключением самых бедных, производят достаточно, чтобы сделать это. Неравенство всегда будет существовать, но при соответствующей политике мы сможем жить в равных по уровню дохода и возможностям обществах, о чем вам охотно расскажут многие норвежцы, финны, шведы и датчане.

Глава 10

ЗНАЛ Я НЕСКОЛЬКИХ РАБОТАЮЩИХ: РАБОТА И БЕЗРАБОТИЦА

Леди Глоссоп: *Вы работаете, мистер Вустер?*

Берти: *Вы подразумеваете физический труд?*

Леди Глоссоп: *Ну да.*

Берти: *Рубка леса, сбор старого мокрого тряпья и тому подобное?*

Леди Глоссоп: *Именно.*

Берти: *Знал я нескольких работающих. Это их окончательно доконало...*

«Дживс и Вустер», сериал BBC, сезон 1, эпизод 1, «Знакомство»

Работа

Работа как определяющее условие человечества

Для Берти Вустера, доброго, но невежественного аристократического денди (его играет молодой актер Хью Лори, сегодня известный по роли доктора Хауса) в экранизации BBC 1980-х годов классических новел Пэлама Вудхауза «Дживс и Вустер», работа — это то, что делают другие люди. Тем не менее, помимо крошечного меньшинства богачей-бездельников, или **праздного класса**^{*}, таких как Вустер, работа была определяющим состоянием человечества на протяжении большей части его истории.

^{*} Термин стал известен в экономике благодаря «Теории праздного класса» Торстейна Веблена (М.: Прогресс, 1984) (о котором мы упоминали в главе 4), жесткого критика того, что он назвал демонстративное потребление — потребление с целью показать свое богатство, а не для получения удовольствия.

До XIX века большинство людей в сегодняшних богатых западных странах, как правило, работали по 70–80 часов в неделю, а некоторые даже больше 100. Поскольку у них часто (но не всегда) воскресное утро было свободным, чтобы сходить в церковь, это означало, что они трудились по меньшей мере одиннадцать часов и, возможно, до шестнадцати часов в день, кроме воскресенья.

Сегодня мало кто работает так много даже в бедных странах. Средняя продолжительность рабочей недели колеблется от 35 до 55 часов. Тем не менее большая часть взрослого населения тратит около половины времени бодрствования на работе (даже больше, если учесть дорогу на работу), не считая выходные дни и оплачиваемый отпуск.

Собака, которая не лает: странное отсутствие понятие о работе в экономике

Несмотря на ее огромную роль в нашей жизни, работа считается относительно незначительным предметом в экономике. Достаточно часто о ней вспоминают только в связи, как ни странно, с ее отсутствием, то есть когда говорят о безработице. Когда же о работе все-таки вспоминают, то ее в основном рассматривают как средство получения дохода. Мы следим за величиной дохода или временем отдыха, но не за работой самой по себе. В доминирующей неоклассической теории мы миримся с тяготами труда только потому, что ожидаем пользы от вещей, которые способны купить за счет полученного дохода. В связи с этим мы работаем только до того момента, когда бремя от дополнительного часа труда компенсируется за счет пользы, которую мы можем извлечь из дополнительного дохода от него.

Но для большинства людей труд значит гораздо больше, чем просто средство для получения дохода. Затраты такого большого количества времени на то, что происходит на рабочем месте, влияют на наше физиологическое и психологическое благополучие. Это может даже формировать нас самих.

Многие работали (и до сих пор работают) в условиях нарушения основных прав человека

Для многих людей работа связана с основными правами человека — или, скорее, их отсутствием. На протяжении большей части человеческой истории огромное количество людей были лишены самого основного права человека на «владение самим собой», они покупались и продавались, как вещи, то есть были рабами.

После отмены рабства в XIX веке около 1,5 миллиона индийцев, китайцев («кули») и даже японцев отправились за океан в качестве **работников по кабальному договору**, чтобы заменить рабов. Такие люди, как Видиадхар Найпол, индийский романист из Тринидада, получивший в 2001 году Нобелевскую премию по литературе, Ятсен Чанг, китайско-кубинский танцор Британского национального балета, и Виджей Сингх, фиджи-индиец, игрок в гольф, всегда напоминают нам об этом.

Работа по кабальному договору не была рабством только в том смысле, что человек не считался собственностью работодателя. Но кабальный рабочий не имел возможности сменить место работы и обладал лишь минимальными правами во время действия договора (от трех до десяти лет). Во многих случаях условия труда были едва ли лучше, чем у рабов, которых им пришлось заменить; многих селили в тех же самых бараках, где раньше жили рабы.

Но мы не должны ошибочно думать, что все это осталось в прошлом. До сих пор работа многих людей базируется на нарушении их основных человеческих прав. Может быть, рабов по закону почти не осталось, но все еще многие вынуждены заниматься **принудительным трудом**. Одних заставляют работать (я имею в виду торговлю людьми), другие, наверное, добровольно согласились на это изначально, но теперь не могут покинуть свои рабочие места из-за насилия (что широко распространено среди домашней прислуги) или задолженности перед работодателем — искусственно завышенной суммы за оплату их найма, переезда, питания или проживания. Некоторые иностранные трудовые мигранты работают в условиях, аналогичных условиям конца XIX — начала XX века.

Как нас формирует работа

Даже если работа не сопровождается нарушением основных прав человека, она может настолько сильно влиять на нас, что действительно формирует нас.

Лучшее подтверждение этого **детский труд**^{*}. Когда детей привлекают к работе для взрослых, их умственное и физическое развитие задерживается. Таким образом, трудясь с раннего возраста, люди могут не реализовать свой потенциал в полной мере.

Работа формирует и взрослых. Восхваляя положительное влияние на производительность глубокого разделения труда (см. главу 2), Адам Смит был обеспокоен тем, что чрезмерное разделение и упрощение труда

^{*} МОТ определяет детский труд как труд детей в возрасте до 15 лет (или 12 лет для некоторых видов работ), который препятствует их физическому развитию и образованию, исключая случаи, когда дети помогают дома по хозяйству или разносят газеты.

может нанести вред умственным способностям работника. Этот момент был позднее смешно, но колко изображен в классическом фильме Чарли Чаплина «Новые времена», где он играет человека, который, будучи вынужденным постоянно выполнять одну и ту же простую работу на высокой скорости, получил нервный срыв и стал неуправляемым.

Работа оказывает на личность человека и позитивное влияние. Те, кто любит свою работу, часто чувствуют себя реализованными в жизни. Понятно, что труд на заводе по сравнению с трудом в магазинах или даже в сельском хозяйстве делает человека более политически грамотным и дисциплинированным благодаря самой своей сути: большое количество людей работают синхронно, в тесной связи друг с другом в замкнутом и организованном пространстве.

Работа влияет на физическое, интеллектуальное и психологическое благополучие человека

Даже когда работа не затрагивает личность настолько глубоко, чтобы действительно ее формировать, она в значительной степени влияет на *физическое, интеллектуальное и психологическое* состояние. Некоторые виды работы требуют больших физических усилий и бывают более опасными и вредными для здоровья, чем другие. Долгий труд в таких условиях приводит к усталости и вредит здоровью человека в долгосрочной перспективе.

Некоторые виды деятельности — ремесла, искусство, дизайн, обучение, исследования и тому подобные — считаются более интеллектуально интересными благодаря творческому содержанию.

Психологический аспект касается отношений между работником и работодателем, а не физической или интеллектуальной составляющей работы как таковой. Даже при одинаковом содержании труда те, у кого бывает меньше перерывов в работе, кто находится под большим давлением со стороны начальства или не чувствует себя в безопасности, менее счастливы, чем их коллеги, имеющие достойных работодателей.

«Работать столько, сколько пожелают»: трудовые нормы против свободного выбора

Если на благосостояние населения так сильно влияет то, что происходит на работе, то **трудовые нормы**, которые мы устанавливаем в отношении продолжительности рабочего дня, безопасности труда и рабочих мест, окажут на него еще большее влияние.

Многие экономисты выступают против введения таких норм — особенно если они устанавливаются государством, а не «правилами внутреннего распорядка», принятыми работодателем, или добровольным соглашением с профсоюзами. По их мнению, какими бы «слишком долгими» или «слишком опасными» ни оказывались некоторые виды работ, мы должны принять их как есть, поскольку на них согласились свободные рабочие с адекватными умственными способностями. Такие экономисты утверждают, что если человек согласился на «плохую» работу, то лишь потому, что он пришел к выводу, что «плохие» условия, с которыми ему придется мириться, с лихвой компенсируются заработной платой. В самом деле, именно на этих основаниях Верховный суд США в 1905 году объявил (в деле Лочнер против Нью-Йорка), что десятичасовое ограничение рабочего дня для персонала хлебопекарен, введенное штатом Нью-Йорк, неконституционно, поскольку оно «лишило пекарей возможности работать столько, сколько они желают» [1]. Какой необоснованный аргумент! Если кто-то свободно выбирает что-то, то получается, этот человек предпочитает такой выбор другому. Тут следует задуматься над тем, делался ли выбор в условиях, которые должны и могут быть изменены. Большинство работников, по своему желанию соглашающиеся на «плохие» рабочие места, делают это потому, что единственная альтернатива этому — голодная смерть. Вероятно, виноват в этом очень высокий уровень безработицы, ведь рабочие просто не в силах найти любую другую работу. Возможно, они не интересуют любого другого работодателя, потому что физически слабы или необразованны из-за своего происхождения. Возможно, они мигранты из сельских районов, потерявшие все во время наводнения. Поэтому они отчаянно ищут работу — любую работу. Можно ли назвать выбор, сделанный при таких обстоятельствах, свободным? Разве эти люди не действуют по принуждению, из необходимости заработать себе на хлеб?

Мы не должны забывать слова бразильского архиепископа земель Олинда и Ресифи, дона Элдера Камары (ведущей фигуры в левой католической «теологии освобождения», особенно популярной в Латинской Америке в 1950–1970-х годах): «Когда я даю пищу бедным, они называют меня святым. Но стоит мне спросить, почему они голодают, как меня называют коммунистом». Наверное, мы все должны быть немного коммунистами и спрашивать, можно ли назвать условия, которые заставили бедняка так отчаянно желать получить «плохую» работу, приемлемыми*.

* Этот вопрос обсуждается в разделе «Нереальные индивидуумы, чрезмерное одобрение статус-кво и пренебрежение производством: ограничения неоклассической школы» главы 4.

Реальные числа

Принудительный труд

По оценкам МОТ, по состоянию на 2012 год около 21 миллиона человек в мире занимаются принудительным трудом. Это лишь 0,6 процента глобальных трудовых ресурсов, которые, по оценкам, достигают 3,3 миллиарда человек (0,3 процента населения мира), но эта доля все равно слишком велика. По данным МОТ, самая высокая частота случаев принудительного труда в бывших социалистических государствах Европы, странах бывшего Советского Союза (0,42 процента населения) и Африке (0,40 процента). Даже в богатых странах, по оценкам, 0,15 процента населения занимаются принудительным трудом [2].

Детский труд

По оценкам МОТ, в мире насчитывается 123 миллиона работающих детей в возрасте от 5 до 14 лет, что эквивалентно 3,7 процента рабочей силы в мире. Тем не менее это только глобальная картина; а в ряде беднейших стран, по предположениям, около половины детей работает. Возглавляет список Гвинея-Бисау (57 процентов), за ней идет Эфиопия (53 процента), а затем Центральноафриканская Республика, Чад, Сьерра-Леоне и Того (все по 47–48 процентов). Большинство других стран с очень высокой частотой использования детского труда (скажем, более 30 процентов) находятся в Африке. Но некоторые из них расположены в Азии (Камбоджа — 39 процентов, Непал — 34 процента) и Латинской Америке (Перу — 34 процента).

Такой показатель детского труда, очевидно, связан с бедностью страны, но не определяется ею. В Бурунди он равняется 19 процентам, несмотря на то что эта страна имела самый низкий доход на душу населения в мире в 2010 году. И этот показатель составляет лишь половину уровня детского труда в Перу, доход которой на душу населения в том же году составлял 4710 долларов, то есть был почти в 30 раз выше. Еще один пример: в 1960-х Южная Корея, несмотря на то что в то время она считалась беднейшей страной в мире, практически ликвидировала труд детей до 12 лет, сделав обязательным начальное образование, и стала тщательно следить за выполнением указов. Эти примеры показывают, что бедность нельзя считать оправданием распространенности детского труда, хотя она может ограничивать степень и скорость, с которой он сокращается.

В бедных странах люди работают намного больше, чем в богатых

В большинстве богатых стран люди работают около тридцати пяти часов в неделю, хотя в государствах Восточной Азии рабочая неделя длится значительно дольше (в Японии — 42 часа, в Корее — 44, в Сингапуре — 46) [3]. Люди там трудятся половину или даже меньше половины времени, которое работали их прапрабабушки и прапрадедушки (от 70 до 80 часов в неделю).

В современных беднейших странах люди не работают так долго, как те, кто имел сопоставимые уровни дохода в сегодняшних богатых странах в XVII–XIX веках, но гораздо дольше, чем их тамошние современники. Некоторые могут работать в среднем до пятидесяти пяти часов в неделю, как, например, в Египте (от 55 до 56 часов) и Перу (от 53 до 54 часов). Средняя продолжительность рабочей недели тоже велика — 45–50 часов — в таких странах, как (в алфавитном порядке) Бангладеш, Индия, Колумбия, Коста-Рика, Малайзия, Мексика, Парагвай, Таиланд, Турция и Шри-Ланка.

Эти цифры недооценивают время, которое мы тратим на работу (в отличие от фактического пребывания на рабочем месте). В странах с плохим общественным транспортом и разбросанными жилыми районами люди тратят огромное время на дорогу до работы и обратно, что плохо сказывается на их благосостоянии. В Южной Африке у вас может уйти до шести часов в день на то, чтобы просто добраться до работы и обратно, если вы бедный темнокожий человек, живущий в одном из отдаленных поселков для черных и работающих в одном из все еще главным образом белых городов. Однако повсеместное распространение и использование интернета в бизнесе заставило и многих белых воротничков трудиться вне принятого традиционно рабочего времени.

Засуха или наводнение? Неравномерное распределение рабочих часов

Изучая данные, касающиеся рабочего времени, следует иметь в виду, что все подобные цифры средние. Во многих странах некоторые люди трудятся значительно больше (МОТ определяет эту цифру, как указано выше, в 48 часов в неделю), что негативно сказывается на их здоровье. Другие имеют работу с **неполной занятостью с точки зрения отработанного времени**, то есть трудятся неполный рабочий день, даже если готовы работать полный, что случилось со многими с момента начала мирового финансового кризиса 2008 года. В развивающихся странах значительное число людей подвержены **скрытой безработице** в том смысле, что работа у них есть, но она дает очень мало, если дает что-то вообще, для объема производства страны и в

основном представляет собой способ получить хоть какой-то доход. Примером служат люди, живущие в сельской местности и работающие на переполненной семейной ферме, и бедняки, занятые в **неформальном секторе** (незарегистрированные маленькие, часто состоящие из одного человека фирмочки), «изобретающие» работу, чтобы иметь возможность просить милостыню незаметно (подробнее об этом поговорим позже). Иначе говоря, эти люди «не могут позволить себе быть безработными».

Самая высокая доля работает значительно большее количество часов в Индонезии (51 процент) и Корее (50 процентов); Таиланд, Пакистан и Эфиопия имеют долю выше 40 процентов. Самое низкое отношение в России (3 процента), Молдове (5 процентов), Норвегии (5 процентов) и Нидерландах (7 процентов).

Как долго люди действительно работают: оплачиваемый отпуск и годовое рабочее время

Эти рабочие часы в неделю, однако, не дают нам полной картины. В одних странах люди трудятся каждую неделю в году, в то время как в других они могут иметь несколько недель оплачиваемого отпуска; во Франции и Германии оплачиваемые отпуска иногда длятся целых пять рабочих недель (или двадцать пять рабочих дней) в год. Таким образом, мы должны оценивать количество рабочих часов в году, чтобы получить полное представление о том, как много трудятся люди в разных государствах.

Такие данные можно найти только для стран — членов ОЭСР. Среди них самое короткое время работы за год по состоянию на 2011 год в Нидерландах, Германии, Норвегии и Франции [4]. На другом полюсе находятся страны с самым продолжительным годовым рабочим временем: Южная Корея, Греция, США и Италия [5]. Данные ОЭСР включают и ряд стран, которые не могут считаться богатыми. В одной из них — Мексике — годовое время работы (2250 часов) даже больше, чем в Южной Корее (2090 часов) [6]. Чили, еще одна развивающаяся страна — член ОЭСР, имеет 2047 часов в год и находится между Кореей и Грецией (2039 часов).

Кто лентяйничает? Мифы и реалии рабочего времени

Эти цифры показывают, что культурные стереотипы, по которым люди судят о том, кто работает много, а кто не много, часто совершенно несправедливы.

Мексиканцы, каковых в США считают «ленивыми латиносами», на самом деле трудятся больше, чем «рабочие муравьи» корейцы. Напомним, что страны Латинской Америки больше всего представлены в вышеупомянутом

списке государств с самой длинной рабочей неделей (пять из двенадцати). Выходит, неправда, что латиноамериканцы — неторопливые люди, которые плохо работают, согласно стереотипу.

В условиях продолжающегося кризиса еврозоны греков ругали, называя ленивыми тунеядцами, живущими за счет трудолюбивых северян. Но они работают больше всех среди богатых стран, кроме Южной Кореи. На самом деле греки трудятся в 1,4–1,5 раза больше времени, чем предполагаемые трудоголики немцы и голландцы. Итальянцы тоже разрушают миф о ленивых средиземноморцах, работая столько же, сколько и американцы, и в 1,25 раза дольше, чем их немецкие соседи.

Почему люди, работающие больше, беднее?

Объяснением этих заблуждений можно считать то, что иногда они основаны на безнадежно устаревшей информации. Возьмем, к примеру, голландцев, которые, согласно стереотипам, трудоголики и скупые пуритане. Такое представление основано на данных, устаревших минимум на 50, а то и на 80 лет. В период между 1870-ми и 1920-ми годами Нидерланды действительно имели одну из самых высоких продолжительностей рабочего времени среди современных богатых стран. Но ситуация начала меняться в 1930-х и стала радикально другой после 1960-х годов, с тех пор Нидерланды превратились в самую «ленивую» страну в мире — государство с минимальным годовым фондом рабочего времени.

Помимо этого, многие часто ошибочно полагают, что бедность — это результат лени, и, соответственно, думают, что в бедных странах живут ленивые люди [7]. Но причина, по которой они бедны, кроется в низкой производительности труда, что редко бывает виной трудящихся. В определении национальной производительности большое значение имеет капитальное оборудование, технологии, инфраструктура и институты, имеющиеся в стране, а уж эти факторы люди сами обеспечить не могут. Так что если в подобном положении вещей кто-то и виноват, то это богатые и влиятельные люди из таких государств, как Греция и Мексика, люди, контролирующие эти детерминанты производительности, но не способные обеспечить их в достаточном количестве и соответствующего качества.

Опасность работы: промышленные аварии и отсутствие гарантии занятости

Что касается качества работы, то здесь не существует «хороших» показателей интеллектуальных параметров, но мы можем получить по крайней мере некоторые показатели для физических и психологических характеристик.

С точки зрения физических характеристик качества работы, наиболее доступный показатель — доля смертельных случаев на производстве (обычно рассчитывается на 100 тысяч работников). Такие страны, как (в алфавитном порядке) Австралия, Великобритания, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Швеция, предлагают безопасную рабочую среду: здесь только один или два человека из 100 тысяч ежегодно умирают от несчастных случаев на производстве. В Сальвадоре и Индии соответствующее отношение составляет около тридцати-сорока и около двадцати в Эфиопии и Турции. Показатели в других развивающихся странах, для которых они доступны (а они зачастую недоступны), лежат в диапазоне от десяти до пятнадцати человек.

Как я уже говорил, легче всего получить данные, касающиеся психологических аспектов работы, то есть гарантии занятости [8]. Не существует единого способа измерить гарантию занятости, но самым надежным показателем, вероятно, служит доля сотрудников, проработавших в компаниях менее шести месяцев; информацию об этом опубликовала ОЭСР для своих стран-членов. В соответствии с этими данными, по состоянию на 2013 год турецкие рабочие имеют наименьшую гарантию занятости (26 процентов), за ними следуют корейцы (24 процента) и мексиканцы (21 процент). Жители Греции, Словакии и Люксембурга имеют самую надежную гарантию занятости (у всех около 5 процентов).

Безработица

Джакомо должен оставаться безработным во имя всеобщего блага: как мы привыкли к высокому уровню безработицы

В 2009 году на конференции я встретил Джованни Доши, выдающегося итальянского промышленного экономиста. Он рассказал историю, которая случилась с его другом в городе Больцано в Альто-Адидже, немецкоговорящей части Италии. Зная, что это весьма процветающий город, друг Джованни (не итальянец) небрежно спросил таксиста, скольких безработных он знает. Водитель шокировал его, ответив, что в городе есть всего один безработный — некий Джакомо. Друг Джованни запротестовал: хотя в городе проживало всего 100 тысяч человек, казалось невозможным, чтобы среди них был лишь один безработный. Не согласившись с ним, водитель остановился у стоянки такси и попросил других шоферов поддержать его.

После короткой импровизированной конференции таксисты не только подтвердили слова своего коллеги, но и добавили, что, по их мнению, Джакомо должен и дальше оставаться безработным ради всеобщего блага,

потому что, если он найдет работу, объяснили они, правительству придется закрыть центр занятости и уволить четырех его сотрудников.

Возможно, таксисты из Больцано пошутили над иностранцем. А может, они говорили правду. Но суть этой истории в том, что мы настолько привыкли к высокому уровню безработицы за последние три десятилетия, что для нас просто невероятно слышать, что общество может существовать практически без безработицы, пусть даже в пределах одного небольшого города.

Тем не менее во времена золотого века капитализма во многих развитых капиталистических странах был очень низкий уровень безработицы. Они стремились к тому, чтобы безработицы не было вообще, и иногда им почти удавалось достичь этой цели; в начале 1970-х в швейцарском городе Женеве (население которого тогда составляло около 200 тысяч человек) насчитывалось менее десяти безработных. Золотой век, возможно, был особым периодом, но все-таки он показывает, что полная занятость вполне достижима. Безработица не «неизбежна».

Индивидуальные издержки безработицы: экономические трудности, потеря достоинства и депрессия

Безработный может чувствовать себя вполне неплохо в финансовом отношении, если живет в одной из тех европейских стран, где **пособие по безработице** (то есть выплаты по страховке на случай безработицы) составляет 60–75 процентов от предыдущей заработной платы за два года. Но в глобальном масштабе такая ситуация скорее исключение. В США выплачивают лишь 30–40 процентов от предыдущего оклада (в зависимости от штата, в котором вы живете). В большинстве развивающихся стран такого пособия нет вообще.

Безработица затрагивает достоинство человека. Американский писатель Курт Воннегут в своем классическом романе 1952 года «Механическое пианино» изображает мир, где больше ни один человек не должен заниматься ручным трудом. За него все делают машины; в этой истории машины функционируют по операционным картам, похожим на те, что вкладывают в механическое пианино, которое и дало название книге. Несмотря на полное удовлетворение основных материальных потребностей, свободно распоряжаясь всем своим временем, люди, живущие в этом мире, за исключением незначительного меньшинства инженеров и менеджеров, на самом деле отчаянно несчастны: они лишены достоинства, которым обладали, ощущая себя полезными членами общества.

Безработица также оказывает значительное негативное влияние на здоровье, особенно психическое. Сочетание экономических трудностей и потери достоинства приводит к тому, что безработные все чаще чувствуют себя подавленными и более склонны к самоубийству [9].

Социальные издержки безработицы: трата ресурсов, социальный распад и потеря навыков

Безработица представляет собой огромную трату ресурсов с социальной точки зрения. Она создает ситуацию, в которой люди не могут найти работу, в то время как уйма оборудования простаивает. Долгосрочная безработица, сконцентрированная в определенных регионах, может привести к социальной деградации общества и упадку городов. Некоторые районы американского «Ржавого пояса» и северные (бывшие) промышленные районы Великобритании до сих пор не полностью оправились от последствий высокого уровня безработицы конца 1970-х — 1980-х годов.

Если люди остаются безработными долгое время, их навыки начинают устаревать и их уверенность в себе разрушается, что делает их менее продуктивными в будущем. Поскольку долгосрочная безработица (скажем, в течение года) резко снижает шансы человека снова найти работу, люди попадают в порочный круг постоянно снижающейся возможности трудоустройства и еще более долгого периода безработицы.

Люди между работами: временная безработица

Насчитывается довольно много различных типов безработицы — по крайней мере пять, о которых я расскажу ниже.

Прежде всего существует безработица, которая происходит, так сказать, естественным образом. Вакансии появляются и исчезают, поскольку компании рождаются, растут, сокращаются и умирают. Люди решают сменить работу по разным причинам; возможно, у них появилась неудовлетворенность нынешним местом работы или они решили переехать в другой город, чтобы заботиться о пожилых больных родителях или чтобы жить с новым партнером. Поэтому естественно, что люди покидают одни рабочие места и устраиваются на другие. К сожалению, это не происходит мгновенно. Чтобы найти новую работу, необходимо время, а компаниям оно нужно, чтобы отыскать подходящих сотрудников. В результате некоторые люди в итоге тратят время на поиск вакансии, оставаясь безработными. Это явление называется **временной безработицей**.

Некоторые навыки больше не востребованы: технологическая безработица

Еще один вид безработицы вызван несоответствием между требуемыми и имеющимися рабочими. Эта ситуация обычно называется **технологическая**, или **структурная, безработица**. Подобную картину мы наблюдали в таких фильмах, как «Роджер и я», первой киноленте Майкла Мура, где он показывает реальные последствия закрытия завода по производству автомобилей GM в городе Флинт, в штате Мичиган, или в фильме «Мужской стриптиз», в котором шестеро сталеваров из Шеффилда, потеряв работу в период сокращений, решили организовать стриптиз-шоу.

Согласно общепринятой экономической теории, эти рабочие могли приобрести навыки в «восходящих на небосклоне» сферах промышленности и переключиться на другие виды деятельности — скажем, электронная промышленность в Калифорнии и инвестиционно-банковские услуги в Лондоне были бы, очевидно, альтернативой для них. На самом деле плавных переходов не бывает практически никогда, если вы доверяетесь только рынку. Даже с систематическими государственными субсидиями и институциональной поддержкой для переподготовки и переселения (например, промежуточный заем, чтобы купить дом в месте новой работы, до продажи старого дома), распространенными в скандинавских странах, устранить технологическую безработицу совсем не просто.

Правительства и профсоюзы создают безработицу: политическая безработица

Убежденные в правильности современной трактовки закона Сэя, многие экономисты неоклассической школы говорят, что, за исключением краткосрочной перспективы, закон спроса и предложения гарантирует, что каждый, кто хочет работать, найдет должность, соответствующую существующим зарплатным ставкам. Они утверждают, что работы у людей нет потому, что кто-то — государство или профсоюзы — не дает им возможности согласиться на тот уровень заработной платы, который приведет к рыночному равновесию.

Некоторые люди в богатых странах отказываются работать на обычную ставку заработной платы и остаются безработными, потому что могут жить на государственные социальные выплаты. Профсоюзы не позволяют снизить ставку заработной платы. В то же время правительственное регулирование рынка труда (например, минимальная заработная плата, препятствование увольнению, требования к выходным пособиям) и налоги на фонд заработной платы, такие как отчисления работодателем в Фонд социального страхования, — все это делает труд сотрудников дороже, чем

должно быть на самом деле. Таким образом, стимулы нанимать их у работодателей уменьшаются. В результате растет безработица.

Поскольку этот вид безработицы связан с вмешательством «политических» структур, правительства или профсоюзов, его можно назвать **политической безработицей**. Потенциальное решение этой проблемы — создание более «гибкого» рынка с помощью таких мер, как уменьшение влияния профсоюзов, отмена минимальной заработной платы и минимизация защиты работников от увольнения.

Недостаток спроса: циклическая безработица

Как мы уже говорили, обсуждая теорию Кейнса в главе 4, бывают случаи вынужденной безработицы, которые возникают вследствие недостатка совокупного спроса, например, как в период Великой депрессии или в современной Великой рецессии, как часто называют последствия мирового финансового кризиса 2008 года. Для такого вида безработицы, известного под названием **циклическая безработица**, вышеупомянутые решения со стороны предложения, такие как снижение заработной платы или переподготовка работников с неактуальными навыками, бессильны. Основное решение этой проблемы — увеличение спроса за счет дефицитного бюджетного финансирования государством и **смягченной** кредитно-денежной политики (например, снижения процентных ставок), пока частный сектор не восстановится и не начнет создавать достаточно новых рабочих мест*.

Капитализм нуждается в безработице: системная безработица

Хотя кейнсианцы рассматривали безработицу как циклическое явление, многие экономисты — от Карла Маркса до Джозефа Стиглица (в его модели эффективной заработной платы) — утверждают, что безработица представляет собой неотъемлемую часть капитализма. Данная точка зрения исходит из очевидного, но важного наблюдения, что, в отличие от машин, рабочие обладают разумом. Значит, они могут контролировать, сколько усилий они прилагают во время работы. Естественно, капиталисты изо всех сил старались минимизировать такой контроль путем введения минутных и легко контролируемых задач и/или использования конвейерной ленты, скорость которой люди контролировать не могут. Тем не менее у работника осталась некоторая свобода выбора в отношении их трудового процесса,

* Кейнсианская теория утверждает, что в такой момент правительство должно ужесточить фискальную и денежно-кредитную политику, чтобы экономика не перегрелась и это не привело бы к чрезмерной инфляции.

и капиталисты каким-то образом должны убедиться, что он прилагает максимум усилий, то есть не отлынивает, как многим хотелось бы сказать.

С учетом этого аргумента лучший способ навязать рабочим такую дисциплину — это сделать для них потерю места очень дорогостоящей путем увеличения заработных плат выше рыночного уровня. Если человек легко может получить другую работу с равной зарплатой, он не будет бояться угрозы увольнения. Тем не менее, поскольку все капиталисты делают то же самое, в результате получается, что общий уровень заработной платы возносится выше уровня рыночного равновесия и возникает безработица.

Именно на основе этого рассуждения Маркс назвал безработных **резервной армией труда**, которая может быть призвана в любой момент, если наемными работниками станет слишком трудно управлять. Именно на этом основании Михал Калецкий (1899–1970), польский экономист, который изобрел кейнсианскую теорию эффективного спроса до Кейнса, утверждал, что полная занятость несовместима с капитализмом. Мы могли бы назвать этот вид безработицы **системной безработицей**.

Различные виды безработицы сосуществуют во всевозможных комбинациях в разных условиях

Все эти различные виды безработицы реальны и могут сосуществовать. Иногда один вид будет более заметен, а другой станет таковым при иных обстоятельствах.

Большая часть безработицы в США и Европе в 1980-х была технологической в том смысле, что ее породил спад в широком диапазоне отраслей промышленности из-за конкуренции со стороны Восточной Азии. Системная безработица, как предполагает ее название, всегда была неотъемлемой частью капитализма, но во времена золотого века ее практически ликвидировали в Западной Европе и Японии. Сегодня много стран страдает от циклической безработицы из-за недостатка спроса, хотя это не было так существенно в годы бума середины 2000-х годов. Политическая безработица тоже существует, хотя ее масштабы часто преувеличены идеологией свободного рынка.

Кто может работать, кто хочет работать и кто работает? Определение и измерение безработицы

Как измерить уровень безработицы на практике? Наиболее очевидным способом представляется подсчет неработающего населения страны. Однако на самом деле мы определяем и измеряем уровень безработицы иначе.

Некоторые люди слишком молоды или слишком стары, чтобы работать. Таким образом, вычисляя уровень безработицы, мы рассматриваем только **население трудоспособного возраста**. Все страны исключают детей из числа трудоспособного населения, хотя определение «детей» в разных странах отличается; 15 лет — наиболее часто используемый порог, но он может опуститься до пяти лет (например, в Индии и Непале) [10]. Некоторые страны исключают пожилых людей; пороговым возрастом чаще всего принимают 64 и 74 года, но иногда это 63 года или даже 79 лет.

Даже среди тех, кто принадлежит к населению трудоспособного возраста, не все, кто не работает, считаются безработными. Некоторые, например студенты или люди, занятые неоплачиваемым домашним трудом и уходом за членами своей семьи или друзьями, не нуждаются в оплачиваемой должности. Для того чтобы получить статус безработного, человек должен «активно искать вакансию», а это определяется тем, что в последнее время он пытается устроиться на оплачиваемую работу — обычно в течение последних четырех недель. Вычитая тех, кто не ищет работу активно, из населения трудоспособного возраста, вы получаете **экономически активное население**. Только те, кто относится к экономически активному населению (то есть активно ищут оплачиваемую работу), но не трудится, считаются безработными.

Такое определение безработицы предложено МОТ и используется всеми странами (с незначительными изменениями), но не без серьезных трудностей. Одна из них, например, — это то, что «работа» определяется достаточно свободно, как выполнение более чем одночасовой оплачиваемой работы в неделю. Другая трудность состоит в том, что требование активно искать работу, выдвигаемое людям для получения статуса безработного, исключает из статистики по безработице так называемых **отчаявшихся работников** (людей, которые бросили поиски вакансии после множества неудачных попыток, даже если они по-прежнему хотят работать) [11].

Реальные числа

Со времен золотого века капитализма безработица в богатых странах существенно выросла

Во времена золотого века капитализма уровень безработицы в Японии и странах Западной Европы составлял 1–2 процента по сравнению с 3–10 процентами, которые обычно наблюдались в более ранний период. В таких странах, как Швейцария, ФРГ и Нидерланды, он часто был ниже 1 процента.

США, с уровнем безработицы в 3–5 процентов, тогда считались страной с высоким уровнем безработицы.

После золотого века люди в богатых государствах привыкли к уровню безработицы в 5–10 процентов, хотя некоторые страны, в частности Япония, Швейцария, Нидерланды и Норвегия, сохранили низкий уровень безработицы в 2–4 процента.

После глобального финансового кризиса 2008 года уровень безработицы в большинстве богатых стран поднялся. В США, Великобритании и Швеции он вырос весьма существенно: от около 6 процентов до примерно 9–10. Через пять лет после кризиса уровень безработицы там по-прежнему составляет около 8 процентов. Некоторые люди утверждают, что реальный уровень безработицы в США, вполне вероятно, равен 15 процентам, если включить в него отчаявшихся работников и трудящихся с неполной занятостью.

В «периферийных» странах еврозоны, особенно сильно пострадавших от кризиса 2008 года, ситуация с безработицей находится в диапазоне от катастрофической до страшной. В Греции и Испании уровень безработицы вырос с примерно 8 процентов до кризиса до 28 и 26 процентов соответственно, а уровень безработицы среди молодежи (от 15 до 24 лет) превышает 55 процентов. Проблема безработицы стоит весьма остро и в Португалии (18 процентов) и Ирландии (14 процентов).

Сложность определения безработицы в развивающихся странах: неполная занятость и низкая производительность

Уровень безработицы в развивающихся странах гораздо сложнее определить и измерить. Сложность состоит в том, что в развивающихся странах многие люди по стандартному определению работают (один час оплачиваемого труда в неделю), но могут быть частично занятыми в том смысле, что во время работы у них случаются долгие периоды простоя и/или они вносят маленький вклад в объем производства страны.

В беднейших регионах мира 50–60 процентов людей заняты в сельском хозяйстве; среднее значение для стран Центральной и Западной Африки составляет 62 процента и 51 процент для государств Южной Азии. Большинство их населения работает на семейных фермах, даже если их вклад в объем производства минимальный, поскольку это единственный способ получить хоть какой-то доход. Нужно ли рассматривать этих работников как занятых, вопрос спорный, поскольку, если они перестанут работать на семейных фермах, сокращение в выходе продукции окажется совсем небольшим, если вообще заметным.

Вне сельскохозяйственного сектора много людей трудятся слишком малое количество часов (скажем, около 30 часов в неделю) *не по собственной воле*. Они работают с неполной занятостью. По оценкам МОТ, доля трудового населения, находящегося в такой ситуации, превышает 15–20 процентов в некоторых развивающихся странах. Там уровень безработицы можно легко увеличить на 5–6 процентов, если преобразовать этих людей в эквивалент рабочих с полной загрузкой.

Даже если люди много работают, зачастую в бедных странах они заняты на низкооплачиваемых работах в неформальном секторе, который приносит очень мало пользы обществу. Однако они просто не могут позволить себе «не работать». Часть выполняемой ими работы можно описать словом «придуманная». Люди придерживают двери для тех, кто входит в престижное здание, продают жевательные резинки, которые никто в действительности не хочет покупать, и без просьбы моют лобовые стекла машин, застрявших в пробке, в надежде, что какая-нибудь добрая душа даст им монетку. Следует считать этих людей работающими или безработными — сложный вопрос.

Помня о том, что цифры нужно интерпретировать с большой осторожностью, давайте рассмотрим данные по безработице для развивающихся стран.

За последнее десятилетие государством с самым высоким уровнем безработицы среди развивающихся стран, по данным МОТ, была Южно-Африканская республика: там уровень безработицы обычно превышает 25 процентов, а иногда переваливает за 30. Рядом с ней идут Ботсвана и Намибия (около 20 процентов). Другими странами с высоким уровнем безработицы считаются Албания, Доминиканская Республика, Эфиопия и Тунис (15–20 процентов).

Умеренно высокий уровень безработицы наблюдается в Колумбии, Ямайке, Марокко, Уругвае и Венесуэле (10–15 процентов). Бразилию, Сальвадор, Индонезию, Маврикий, Пакистан, Парагвай и Шри-Ланку мы можем отнести к странам с умеренно низким уровнем безработицы (5–10 процентов).

В некоторых развивающихся странах уровень безработицы довольно низкий: по данным МОТ, от 1 до 5 процентов. К ним относятся Бангладеш, Боливия, Китай, Гватемала, Малайзия, Мексика и Таиланд.

Заключение: воспринимаем работу всерьез

Работа представляет собой основную часть жизни для большинства людей. Даже если они официально классифицированы как «неработающие», например домохозяйки, большинство взрослых работают — нередко очень

много времени и в тяжелых условиях. В беднейших развивающихся странах трудятся даже дети. Там люди настолько отчаялись, что часто «изобретают» работу, чтобы выжить.

Несмотря на все это, в большинстве экономических обсуждений людей в основном рассматривают как потребителей, а не работников. Особенно в доминирующей неоклассической экономической теории принято считать, что люди работают ради потребления. Обычно обсуждение труда заканчивается воротами фабрики или входом в магазин, так сказать. Внутренняя ценность работы, то есть удовольствие от творчества, чувство самореализации и достоинства, которое приходит от того, что делаешь что-то полезное для общества, не берется в расчет.

В действительности то, что происходит на работе, очень сильно влияет на людей, особенно в бедных странах, где многие трудятся в условиях полного отсутствия соблюдения основных прав человека. Их помещают в опасные для жизни и здоровья условия и мешают их дальнейшему развитию (в случае детского труда). Даже в богатых странах работа может либо давать людям чувство удовлетворенности и ценности, либо вызывать скуку и стресс. Труд формирует личность человека на самом глубоком уровне.

Больше всего внимания работе уделяется, когда ее нет — то есть в случае безработицы. Но даже это явление экономисты не рассматривали достаточно серьезно, воспринимая его как нечто неизбежное. Полная занятость — некогда самая главная и часто достигаемая политическая цель в развитых капиталистических странах — считается чем-то недостижимым и, соответственно, не важным. Человеческие издержки безработицы — экономические трудности, депрессия, чувство унижения и даже самоубийство — едва признаются.

Все это приводит к серьезным последствиям в управлении экономикой и обществом. Работа считается неудобством, которое приходится терпеть, чтобы получить средства к существованию. Нас рассматривают как личностей, которыми движет исключительно желание потреблять, — а для этого нам необходим доход. Особенно в богатых странах такое потребительское мышление привело к пустой трате денег, пристрастию к шопингу и невозможности выплатить семейные кредиты; причем подобное отношение не способствует сокращению выбросов углекислого газа и борьбе с изменением климата. Пренебрежение к работе приводит к тому, что, до тех пор пока оно сопровождается ростом заработной платы, ухудшение условий труда считается приемлемым независимо от того, насколько вредное воздействие оно оказывает на физическое и психическое состояние работников. Высокий уровень безработицы

воспринимается как относительно незначительная проблема, несмотря на огромные разрушительные последствия для людей и общества, тогда как небольшое повышение инфляции рассматривается как национальное бедствие.

В некотором смысле работа напоминает безумного дядюшку: все старательно делают вид, что его не существует. Тем не менее, не принимая работу всерьез, мы не сможем построить сбалансированную экономику и счастливое общество.

Глава 11

ЛЕВИАФАН ИЛИ ПРАВИТЕЛЬ-ФИЛОСОФ? РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Правительство существует для того, чтобы защитить нас друг от друга. В решении защищать нас от себя самих правительство вышло за рамки своих полномочий.

Рональд Рейган

...очевидно, что государство существует по природе и по природе предшествует каждому человеку; поскольку последний, оказавшись в изолированном состоянии, не является существом самодовлеющим, то его отношение к государству такое же, как отношение любой части к своему целому.

Аристотель

Государство и экономика

Политическая экономика: более честное имя?

В прошлом ни в одной стране не было министерства обороны, но в каждом государстве имелось министерство войны, потому что именно войной оно занимается на самом деле. Патенты раньше назывались патентными монополиями, так как они были (и остаются) искусственно созданными монополиями, хоть и способны приносить пользу обществу. Теперь вы понимаете, что иногда старое, забытое название передает истинную суть предмета, который оно описывает, намного лучше, чем современный аналог.

То же самое касается старого названия экономической теории — политическая экономия, или учение о *политическом* управлении экономикой. В наше время, когда экономическая теория превратилась в «науку обо всем», легко прийти к выводу, что экономическая политика правительства не занимает в ней главной позиции. Однако большая часть экономической теории по-прежнему касается деятельности государства или правительства и рекомендаций в отношении них*. И в самом деле, даже те экономисты, которые пытаются подать экономическую теорию как науку обо всем, показывая, что экономическое (рациональное) можно найти повсюду — по крайней мере, невольно, — делают вклад в дискуссию о роли государства в экономике. Доказывая, что люди ведут себя рационально, даже в самых неожиданных областях жизни — семейных отношениях, борьбе сумо, да в чем угодно, — они без обиняков говорят, что люди знают, что хорошо для них и как этого достигнуть. Подразумевается, что их нужно оставить в покое. Правительство по-отечески не должно указывать им, что делать, потому что они сами знают, что для них хорошо.

Конечно, ни одна серьезная экономическая теория не утверждает, что правительство следует полностью ликвидировать. Но есть огромное многообразие мнений о том, какая роль подобает государству. На одном конце этого спектра находится мнение свободного рынка, предпочитающего не более чем минимальное государство, обеспечивающее военную защиту, защиту прав собственности и инфраструктуру (например, дороги и порты). На другом конце — марксистский взгляд: рынки должны быть изолированы или даже полностью ликвидированы, а всю экономику следует координировать с помощью централизованного планирования со стороны государства.

Как только отходишь от этих двух крайних взглядов, осознаешь, что существует умопомрачительно много всевозможных комбинаций того, что должно и чего не должно делать правительство. И правда, даже те, кто поддерживает «крайние» взгляды о минимальном влиянии государства или централизованном планировании, не могут окончательно договориться друг с другом о том, каким именно должно быть минимальное государство или до какой степени детализации необходимо планировать экономику.

* Многие люди используют термин «государство» в более широком смысле, чем «правительство» — как что-то сродни «стране». Это различие основано на аргументированных философских и политических обоснованиях. Но с учетом целей данной книги приведенные два термина могут быть взаимозаменяемыми.

Государственное вмешательство с точки зрения морали

Государство не может быть выше людей: договорная точка зрения

Многолетний спор о роли государства представляет собой дискуссию о морали: имеет ли государство право указывать гражданам, что им следует делать.

Большинство современных экономистов верят в **индивидуализм**, то есть в то, что не может быть ничего выше власти отдельных людей. Эта философская позиция приводит к выводу, что правительство — это продукт **общественного договора** между суверенными индивидуумами, следовательно, оно не может быть *выше* этих индивидуумов. С этой точки зрения, называемой **договорной теорией**, действия государства оправданы только тогда, когда каждый человек дает на них свое согласие.

«Неприятная, жестокая и короткая»: первоначальный аргумент договорной теории Томаса Гоббса

Существуют различные теории общественного договора, но сегодня наибольший вес имеет теория, основанная на идеях английского политического философа XVII века Томаса Гоббса. Свою знаменитую книгу 1651 года «Левиафан», названную по имени библейского морского чудовища, Гоббс начинает с предположения о том, что в «естественном состоянии» люди существуют без правительства. В таком мире, по словам Гоббса, люди вели «войну всех против всех», в результате чего их жизнь была «одинокой, бедной, неприятной, жестокой и короткой». Для того чтобы изменить такое положение дел, они добровольно согласились до определенной степени ограничить свою свободу под контролем правительства ради обретения социальной стабильности.

Современный сторонник договорной теории, или либертарианец, и рассуждение о роли государства

Сам Гоббс использовал свои аргументы для оправдания абсолютной монархии. Он выступал за полное подчинение индивидуумов власти монарха, поскольку якобы только монарх способен вывести человечество из естественного состояния. Однако философ Роберт Нозик, экономист Джеймс Бьюкенен, лауреат Нобелевской премии по экономике 1986 года, и другие

современные сторонники теории общественного договора развили идеи Гоббса в другом направлении и продвигали политические теории, оправдывающие государство с минимумом функций. В этом варианте теории общественного договора, поддерживающей свободный рынок и более известной в США как **либертарианство**, Левиафан изображает государство как потенциального монстра, которого необходимо обуздать (что не соответствует идеям Гоббса). Это мнение лучше всего иллюстрирует высказывание Рональда Рейгана: «Правительство существует для того, чтобы защитить нас друг от друга. В решении защищать нас от себя самих правительство вышло за рамки своих полномочий».

По мнению либертарианцев, любое вмешательство государства *без единодушного* согласия всех членов общества нелегитимно. Выходит, обоснованны только такие действия правительства, как контроль над соблюдением правовых норм и поддержание порядка (особенно защита прав собственности), оборона страны и обеспечение инфраструктуры. Эта деятельность абсолютно необходима для существования функционирующей рыночной экономики, поэтому указы государства, касающиеся этих сторон общественной жизни (как только они будут предложены), поддержат все граждане. Все, что находится за пределами этих минимальных функций — законодательство о минимальной заработной плате, система социального государства или таможенная защита, — рассматривается как нарушение суверенитета индивидуумов и, следовательно, это первый шаг по «дорожке к рабству», как гласит название знаменитой книги Фридриха фон Хайека.

Философская позиция современного сторонника теории общественного договора, или либертарианца, должна быть воспринята всерьез. Как только люди начинают верить в то, что государство выше своих граждан, ему намного легче удастся требовать жертв от меньшинства во имя «высшего блага», которое произвольно определяется теми, кто контролирует государство. Действительно, мир пострадал от слишком многих правителей, которые считали, что они знают, что хорошо для всех остальных — от Пола Пота и Сталина до Пиночета и Гитлера, — и навязывали свои взгляды насильственными методами. Положение о том, что государство не выше своих граждан, служит очень важной защитой людям от злоупотребления властью со стороны государства или, вернее, от тех, кто контролирует государственную машину.

Теория общественного договора преувеличивает независимость индивидуумов от общества

Тем не менее положения теории общественного договора тоже имеют слабые места. Начнем с того, что они основаны на вымышленной, а не реальной

истории, что с готовностью признают Бьюкенен и Нозик. Люди никогда не существовали как свободно договаривающиеся стороны в «естественном состоянии», а всегда жили как члены сообщества (подробнее см. раздел «Встроенные индивидуумы...» главы 5). Сама идея автономного индивидуума родилась как продукт капитализма, который возник уже после появления государства.

Таким образом, становится понятно, что, основывая свою теорию на вымышленной истории, сторонники общественного договора значительно преувеличили независимость людей от общества и недооценили легитимность коллективных образований, особенно (но не только) государства.

Провалы рынка

Если рынки не справляются с производством оптимальных для социума результатов, это называется провалом рынка. В главе 4 на примере внешнего эффекта я уже излагал вам основную идею, лежащую в основе данной концепции. Но здесь мы исследуем ее подробнее и получим очень важные аналитические инструменты для изучения различных ролей государства.

Некоторые продукты должны предоставляться для коллективного пользования: общественные блага

Многие продукты и услуги представляют собой **частные блага** в том смысле, что только тот, кто заплатил за них, скажем, за яблоко или отпуск, может ими пользоваться. Тем не менее нельзя предотвратить потребление товаров людьми, за них не платившими, уже после того, как они были поставлены. Такие продукты и услуги называются **общественными благами**, и их существование, пожалуй, наиболее часто упоминается как причина провала рынка. О них говорят даже чаще, чем о внешнем эффекте — первоначальной причине провала рынка.

В общественные блага включаются дороги, мосты, маяки, системы защиты от наводнений и другие объекты инфраструктуры. Если вы можете ездить по дороге, не заплатив за ее строительство, почему вы как владелец автомобиля должны добровольно отдавать деньги на прокладку еще одной дороги? Маяк не блокирует выборочно свой свет для вашего корабля, потому что вы не внесли вклад в его строительство и содержание, выходит, любой владелец судна может позволить другим платить за него и продолжать пользоваться маяком.

Итак, если вы можете **свободно переложить** обязанность платить за общественные блага на других людей, у вас нет стимула платить добровольно. Если же каждый начнет думать подобным образом, никто не станет за них платить, а это означает, что общественные блага исчезнут вообще. В лучшем случае крупные потребители будут обеспечивать недостаточное количество таких благ, потому что им выгоднее позволить другим пользоваться ими, чем не иметь их вообще. Большая компания, ведущая в своей области, может построить дорогу и позволить пользоваться ею бесплатно, если отсутствие дороги обойдется слишком дорого ее бизнесу. Впрочем, даже в этом случае пропускная способность дороги определяется потребностями компании, а не общества; стало быть, с общественной точки зрения она может быть неоптимальной. Поэтому широкое признание получило мнение, что достаточно общественных благ создается только в том случае, если правительство облагает налогом всех потенциальных пользователей (что часто означает всех граждан и жителей города) и употребляет полученные средства, либо самостоятельно предоставляя общественные блага, либо нанимая поставщика для их обеспечения.

Большинство общественных благ таковы по политическим причинам: *истинно* общественных благ немного

Важно отметить, что в действительности мало что *должно быть* общественным благом. Конечно, от использования некоторых благ невозможно отстранить неплательщиков — во всяком случае, это дорого обойдется. Например, возьмем расходы на национальную оборону. Нельзя вести войну таким образом, чтобы защищать только тех, кто заплатил за эту «услугу». Система защиты от наводнений служит еще одним таким примером. Просто невозможно выборочно затопить дома тех, кто не заплатил за ее строительство. Но во многих случаях общественные блага считаются таковыми потому, что все решили, что они таковыми являются. Многие общественные блага, финансируемые за счет налогов и предоставляющиеся правительством, легко превратить в частные. На дорогах и мостах можно поставить пункты взимания платы за пользование; так поступают многие страны. В наши дни уже технически возможно заменить маяки специальными радиосигналами, которые будут посылаются только плательщикам. Несмотря на это, многие правительства предоставляют широкий спектр продуктов и услуг по (хорошим и плохим) политическим причинам.

Малое количество поставщиков приводит к социальной неэффективности: несовершенная конкуренция

Еще более спорный вопрос, обсуждаемый экономистами, — несостоятельность рынка при существовании монополии или олигополии; такое явление в неоклассической экономической теории обобщенно называют **несовершенной конкуренцией**.

На рынке с большим количеством конкурентов производители не могут свободно устанавливать цены, поскольку конкурент всегда имеет возможность подрезать их до уровня, после которого дальнейшее снижение цены приведет к потерям. А вот компания-монополист или олигополист обладает такой властью, чтобы решать (полностью в первом случае и частично во втором), какую цену ей назначить в зависимости от количества производимой ею продукции (об этом подробно рассказывается в главе 2). В случае олигополии компании объединяются в картели, после чего ведут себя, подобно монополистам, устанавливая высокую монопольную цену.

Однако, согласно неоклассической экономике, несостоятельностью (провалом) рынка считается непередача дополнительной прибыли от потребителей компаниям, имеющим власть на рынке. Несостоятельность связана с социальными потерями, которые даже доминирующие на рынке компании не способны устранить, — это явление называется **аллокативные общественные издержки монополии***.

Разрушить, национализировать или урегулировать? Как справиться с несовершенной конкуренцией

Существует мнение, что если на рынке больше компаний, обладающих рыночной властью, то правительство может попытаться уменьшить общественные издержки монополии за счет снижения рыночной власти этих компаний.

Наиболее радикальная из таких мер — это идея разделить подобную компанию на части, чтобы увеличить конкуренцию. Правительство США фактически сделало это в 1984 году с компанией AT&T — гигантом в сфере телефонных услуг. Она была разделена на семь региональных отделений

* Когда компания имеет власть на рынке, уровень максимизации прибыли от производства ниже, чем социально оптимальный уровень, наблюдаемый, когда максимальная цена, которую покупатель готов заплатить, равна минимальной цене, требуемой производителем, чтобы не потерять деньги. Когда количество произведенной продукции меньше, чем социально оптимальное количество, это значит, что ею не воспользуются те покупатели, которые вполне готовы платить больше минимальной цены производителя, а не те, кто не захочет платить цену, при которой компания может максимизировать свою прибыль. Неисполненное желание тех забытых потребителей представляет собой аллокативные общественные издержки монополии, или социальные издержки монополии и олигополии.

Baby Bells. Обычным подходом также служит запрет правительства на формирование картелей олигополистическими компаниями и сговор при установлении цен на продукцию. Правительство может также удерживать цены на таком рынке на уровне, максимально близком к тому, который был бы в условиях совершенной конкуренции.

Случай **естественной монополии** — его можно наблюдать в таких отраслях, как электричество, вода, газ и железные дороги, — представляет уникальную проблему. Здесь имеется множество поставщиков, у каждого из которых есть свои сети, скажем, водопроводных труб или железных дорог. При этом стоимость производства повышается настолько, что монополия представляет собой наиболее экономически эффективный вариант. В таком случае правительство создает государственное предприятие и руководит им, как будто оно не монополия. Кроме того, правительство может дать разрешение на монополию компании из частного сектора, но регулировать ее ценовую политику, заставляя устанавливать цену за единицу продукции на уровне ее себестоимости (или **средних издержек**)*.

По сравнению с общественными благами или внешним эффектом из-за несовершенной конкуренции в несостоятельности рынка больше противоречий

Мало экономистов пожелают спорить о том, что общественные блага и экстерналии приводят к несостоятельности рынка, хотя они могут оспаривать фактические масштабы этих явлений. Однако когда дело доходит до несовершенной конкуренции, возникает гораздо больше противоречий.

Как я говорил в главе 4, шумпетерианская и австрийская школы осуждают совершенную конкуренцию, идеализируемую экономистами неоклассической школы, считая ее состоянием экономического застоя, где нет никаких инноваций. Если приманка (временной) монопольной прибыли мотивирует компании к инновациям, подавление или даже раздробление монополий приведет к сокращению инноваций и технологическому застою. От того, что Шумпетер называет «бурей созидательного разрушения», по их мнению, в долгосрочной перспективе не застрахована ни одна монополия. General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia и многие другие компании, которые когда-то были почти полными монополистами на своих рынках и считались непобедимыми, утратили свои позиции и даже закончили свои дни на свалке истории, как, например, Kodak [1].

* Стоимость в этом случае включает «нормальный возврат», то есть возврат средств, который владельцы компании должны были получить от инвестиций в другие, немонапольные, отрасли.

Возможные причины несостоятельности рынка зависят от теории работы рынков

Только что я продемонстрировал, что один и тот же рынок, где доминируют монополии, может быть рассмотрен как наиболее успешный одной школой экономической теории (шумпетерианской или австрийской) и как случай полнейшей несостоятельности — другой (неоклассической). Разумеется, монополия может служить самым крайним примером, но выше я уже описал множество случаев, когда некоторые школы видели успех рынка в том, что другие считали провалом. Например, я отмечал, что сторонник неоклассической школы высоко оценивает свободный рынок за то, что он позволяет всем странам максимизировать свой доход с учетом их ресурсов и производственного потенциала, но девелопменталисты критикуют его за то, что он мешает отсталым странам нарастить свой производственный потенциал и таким образом максимизировать свои доходы в долгосрочной перспективе.

Дело в том, что трактовка несостоятельности рынка и, соответственно, оправдание действий правительства, зависят от того, какую теорию работы рынка вы принимаете. Поскольку различные экономические теории придерживаются разных взглядов на то, как работают рынки и что считать их несостоятельностью, мы не можем вынести взвешенное суждение о роли государства без учета всего спектра соответствующих экономических теорий. Эта точка зрения усиливает аргументы в пользу плюралистического подхода к экономике, с которым я познакомил вас в главе 4.

Неэффективное государственное регулирование

Как верно отмечают некоторые экономисты — приверженцы свободного рынка, проявление несостоятельности рынком необязательно означает, что ситуация улучшится при государственном вмешательстве. Энн Крюгер, Джеймс Бьюкенен, Алан Пикок и их последователи справедливо отвергают отдельные факты несостоятельности рынка в качестве обоснования гипотезы о том, что государство представляет собой современное воплощение «правителя-философа» Платона — великодушного, всезнающего и всемогущего. Они указывают, что реальные правительства не идеальны и что они могут оказаться неспособны — или, хуже того, могут даже не хотеть — исправить ситуацию несостоятельности рынка. Согласно этой теории, называемой теорией неэффективного государственного вмешательства или иногда теорией общественного выбора, цена неэффективного

государственного вмешательства зачастую обходится обществу дороже, чем цена несостоятельности рынка. Выходит, лучше смириться с неэффективной работой рынка, чем согласиться на правительственное вмешательство, которое только ухудшит положение дел.

Диктаторы, политики, чиновники и «группы по интересам»: правительство — точнее, те, кто его контролирует, — может не хотеть работать ради общего блага

Теория неэффективности государственного вмешательства находит ряд причин, по которым правительство иногда *не хочет* проводить «правильную» политику, даже если может. В некоторых случаях им управляет диктатор, заинтересованный не в благосостоянии граждан, а в собственном обогащении, как, например, Мобуту Сесе Секо (Заир, 1965–1997) и Фердинанд Маркос (Филиппины, 1965–1986). Эти «хищнические» государства — вернее, их лидеры — налогами и взяточничеством выжимают соки из экономики, что приводит к катастрофическим долгосрочным последствиям.

В условиях демократии правительство находится под контролем политиков, главная цель которых состоит в том, чтобы получить и удержать власть, а не способствовать достижению общественных интересов. Они последовательно проводят политику, повышающую их шансы на выборах, — увеличение государственных расходов без должной отдачи в виде роста доходов, например. При мажоритарной избирательной системе, основанной на избирательных округах, в противоположность системе, основанной на партийных списках, политики пытаются направить государственные финансы на проекты, развивающие их собственные округа, даже если с национальной точки зрения это создает лишние траты. Вот почему во многих странах больше аэропортов и стадионов, чем им на самом деле нужно.

Даже если политики выбирают правильный курс, они не всегда способны реализовать его должным образом, потому что у чиновников, управляющих его реализацией, есть свои планы. Последние станут разрабатывать такую стратегию управления государством, которая будет служить на благо им, а не избирателям, — раздувая бюджеты своих ведомств, минимизируя усилия, сокращая сотрудничество с другими ведомствами, чтобы защитить собственные сферы влияния. Таких называют «корыстолюбивыми чиновниками». Если вы хотите увидеть их в действии, посмотрите телесериал BBC «Да, господин министр» и его продолжение «Да, господин премьер-министр» с участием легендарного южноафриканского актера

Найджела Хоторна, который играет учтвого и хитрого заместителя министра Хамфри Эплби.

И последняя, но не менее важная причина — это лоббирование, осуществляемое различными группами лиц с общими интересами. Банкиры продвигают введение более мягкого финансового регулирования, промышленники просят об усилении защиты торговли, профсоюзы настаивают на повышении минимальной заработной платы, и все это они делают, не учитывая последствий для национальной финансовой стабильности, потребительских цен или безработицы. Иногда эти «группы по интересам» не просто лоббируют, но успешно руководят теми самыми государственными органами, которые должны ими управлять, — таким образом происходит захват регулирующих органов. Например, отражая силу финансовой индустрии США, в течение последних тридцати двух лет (между первым президентством Рональда Рейгана в 1981–1985 годах и первым сроком правления Барака Обамы в 2009–2013 годах) шесть из десяти человек, занимающих должность министра финансов США (в совокупности в департаменте в течение 21,5 года), вышли из финансовой индустрии [2]. Двое из них, Роберт Рубин и Хэнк Полсон, работали в одной компании — Goldman Sachs.

Точкой соприкосновения всех этих теорий служит то, что правительство находится под контролем и влиянием людей, которые, как и все остальные, эгоистичны. Наивно, если не безумно, ожидать, что они поставят общественные интересы выше личных.

Правительство бывает неспособно компенсировать несостоятельность рынка, даже если захочет, из-за асимметричной информации и ограниченности ресурсов

В дополнение к вопросу о мотивации правительства — точнее, тех, кто его контролирует, — теория неэффективности государственного вмешательства ставит еще один вопрос: способно ли правительство компенсировать несостоятельность рынка даже в том маловероятном случае, если оно действительно хочет повысить общественное благосостояние?

Иногда государственная политика терпит неудачу из-за асимметричной информации. Напоминаю, это значит, что при взаимодействии двух сторон одна из них знает о деятельности, в которую вовлечена, больше, чем другая. Правительство, например, может продолжать осуществлять защиту молодой отрасли промышленности, потому что ее лоббисты говорят, что отрасль не сумела «вырасти» из-за невезения, а не из-за недостаточных усилий в повышении производительности. Даже если государственный

аппарат сумел решить проблему неполноты информации и каким-то образом разработал здоровую политику, ему, особенно в бедных странах, может просто не хватать человеческих и финансовых ресурсов для ее надлежащего осуществления.

Деполитизация: избавьте рынок от политики

Когда намерения и способности правительства можно поставить под сомнение, теория неэффективности государственного вмешательства подчеркивает, что, если разрешить его в целях компенсации несостоятельности рынка, ситуация только усугубится. Рынки могут оказываться несостоятельными иногда, но правительства несостоятельны практически всегда, и даже в еще большей степени, — такой вот вывод.

Предлагаемое решение — избавить рынок от политики, или, используя более модное слово, **деполитизировать экономику**. Чтобы добиться этого, согласно нашей теории, следует сократить функции правительства до минимума за счет снижения его расходов (и, следовательно, налогов), дерегулирования рынков и приватизации госпредприятий. В тех немногих сферах, где мы по-прежнему нуждаемся в нем, таких как обеспечение устойчивости валютного курса или регулирование естественных монополий, политический процесс должен быть изолирован от политики путем предоставления независимости от правительства тем государственным органам, которые действительно занимаются этими вопросами — например, независимому центральному банку и независимым органам, регулирующим естественные монополии (такие как газ, телекоммуникации и другие).

Рынок и политика

Неэффективное государственное вмешательство следует принимать всерьез, но с легким оттенком скепсиса

Неэффективное государственное вмешательство — это реальная ситуация дел в разных странах, и ее необходимо воспринимать всерьез. Для понимания экономики теория неэффективности государственного вмешательства оказала нам услугу, напоминая о том, что в реальной жизни правительства не так совершенны, как написано в учебниках. Помимо «хищнического» государства, которое бывает редким исключением, примеры неэффективного государственного вмешательства окружают нас каждый день. Однако объясняющая его теория преувеличивает масштаб проблемы. Подумайте,

если положения этой теории правдивы, не кажется ли вам чудом, что в мире все-таки встречаются приличные правительства? Многие из них работают достаточно хорошо, а некоторые справляются со своими обязанностями даже превосходно.

Собственно говоря, политики, чиновники и заинтересованные группы не так эгоистичны, как изображает их теория неэффективности государственного вмешательства. Можно привести много примеров реальных политиков, продвигающих национальные интересы, а не повышающих свои шансы на выборах; чиновников, руководствующихся принципами служения народу, а не желанием вести легкую жизнь; и групп заинтересованных лиц, которые сдерживают интересы своих сфер деятельности ради всеобщего блага. Кроме того, существуют способы контроля корыстного поведения людей на государственной службе, начиная с продвижения этики государственной службы до введения законов о взяточничестве и других коррупционных действиях (например, кумовства при приеме на работу). Правда, эти правила можно — и так бывает — обойти или даже исказить, как справедливо указывает данная теория. Но несовершенство этих правил не означает, что они абсолютно неэффективны. Возможно, правила и не идеальны, однако стандарты государственной службы сегодня все-таки по большей части выполняются, потому что они установлены [3].

Антидемократичность предложения о деполитизации

Учитывая вероятность неэффективного государственного вмешательства, деполитизация экономики путем снижения значимости государства и предоставления независимости от правительства важным государственным органам, таким как центральный банк, кажется отличной идеей. Но какая «политика» там действует? Чье влияние мы рекомендуем сократить? В демократических странах это влияние народа. Рынки работают в соответствии с правилом «один доллар — один голос», в то время как демократическая политика действует по принципу «один человек — один голос». Таким образом, предложение об усилении деполитизации экономики в условиях демократии представляет собой, по сути, антидемократический проект, который нацелен дать больше власти в управлении обществом тем, у кого больше денег.

Не существует единого «научного» способа провести границу между рынком и политикой

Согласно доводу о неэффективности государственного вмешательства, экономика, или логика рынка, должна превосходить политику и, безусловно,

другие сферы жизни, такие как искусство, научная деятельность и прочие. В наши дни это мнение получило настолько широкое признание, что большинство людей считают его само собой разумеющимся. Но у него есть серьезные недостатки.

Во-первых — и этот момент кажется очевидным для неэкономистов, но его с трудом принимают экономисты, — нет ни одной причины для того, чтобы логика рынка превалировала над другими сферами жизни. Не хлебом единым жив человек.

Во-вторых, аргумент основан на скрытом предположении, что существует один правильный «научный» способ принять решение о том, что следует относить к сфере рынка и что должно принадлежать сфере политики. Например, сторонники теории неэффективного государственного вмешательства говорят, что такие действия, как принятие законодательства в отношении минимальной заработной платы или тарифной защиты для молодых отраслей промышленности, представляют собой посягательство «политической» логики на священную сферу логики рыночной. И некоторые экономические теории оправдывают такую политику. В итоге получается, что, по сути, эти экономисты называют другие экономические теории «политическими», а значит, менее важными, одновременно утверждая, что их собственная экономическая теория каким-то образом является истинной — или даже «единственной».

Белая колдунья и древняя магия: безусловная невозможность деполитизации

Даже если мы признаем правильной экономическую теорию сторонников идеи о неэффективности государственного вмешательства, провести четкую границу между экономикой и политикой все равно не представляется возможным, потому что точная граница рынка в конечном счете определяется политикой, а не экономической теорией в любой ее вариации.

Прежде чем даже заключать сделки на рынке, нам нужны (явные и неявные) правила о том, что можно продавать, кто может продавать и как можно продавать на рынке. Все эти правила в некотором смысле носят ограничительный характер, следовательно, ни один рынок нельзя назвать по-настоящему «свободным»*. И эти основные правила не могут быть установлены экономической логикой. Не существует «научного» перечня того,

* Именно это я имел в виду, когда заявил, что «нет такого понятия, как свободный рынок» в главе 1 (Вещь 1) *своей книги «23 тайны: то, что вам не расскажут про капитализм»*.

что должно (или не должно) покупаться или продаваться на рынке. Это политическое решение.

Все общества не допускают определенные «товары» на рынок: людей (рабство), человеческие органы, детский труд, огнестрельное оружие, государственные должности, здравоохранение, разрешения на медицинскую практику, человеческую кровь, документы об образовании и тому подобное. Тем не менее экономических причин не разрешать торговать этим на рынках нет. В самом деле, все перечисленное уже бывало юридическим объектом рыночных сделок в разные времена, в разных местах.

При этом мы вывели на рынок то, чего там не было прежде. До принятия законов по защите патентов, авторских прав и товарных знаков в XVII–XIX веках «идеи» (интеллектуальная собственность) не продавались на рынках. Сегодня мы покупаем и продаем права на загрязнение природы («продажа квот на выбросы вредных газов») или ставки на номинальные экономические показатели (например, деривативы, основанные на индексе фондового рынка или уровне инфляции), но всего несколько десятилетий назад эти вещи даже не существовали.

Правительство также устанавливает основные правила относительно того, что экономические субъекты могут и не могут делать в пределах своей области на рынке. Ложная реклама, продажи, основанные на недостоверной информации, инсайдерская торговля* и другие подобные практики запрещены. Требования к минимальному размеру заработной платы, охране здоровья и безопасности на рабочем месте, продолжительности рабочего дня устанавливают границы, на основании которых компании строят свои взаимоотношения с сотрудниками. Нормы выбросов, углеродные квоты и борьба с шумовым загрязнением регулируют, каким образом компании могут производить свою продукцию.

Так политика создает, формирует и перестраивает рынки до начала любой рыночной деятельности. Это словно «древняя магия», существовавшая до начала времен, которой владел Аслан (Лев), а не Белая Колдунья в детской книге Клайва Льюиса «Лев, колдунья и платяной шкаф».

Что же делает правительство

В настоящее время правительство производит огромный ассортимент продуктов: оборона, правопорядок, инфраструктура, образование, научные исследования, здравоохранение, пенсии, пособия по безработице и уходу

* Это относится к торговле акциями публичных корпораций физическими лицами, которые имеют исключительный доступ к внутренней информации о них.

за ребенком, уход за престарелыми, социальные пособия для бедных людей и поддержка культуры (например, содержание музеев и национальных памятников, субсидии национальной киноиндустрии). Список можно продолжать.

Большинству правительств также принадлежат государственные предприятия по производству таких товаров и услуг, которыми в других странах занимаются частные компании: электричество, нефть, сталь, полупроводники, банковские, авиационные услуги и прочее. Для этого оно нанимает людей и тратит много денег на закупку сырья, начиная с карандашей и заканчивая ядерными реакторами. Заработная плата государственных служащих и материальные затраты оплачиваются за счет налогов и других источников государственных доходов. Налоги включают в себя: подоходный налог, налог на прибыль (налог на доходы компаний), налог на имущество, налог на добавленную стоимость (или налог с продаж), налог на определенные продукты (например, алкоголь, бензин) и прочее. Другие источники дохода включают дивиденды от государственных предприятий, процентные платежи от финансовых активов, которыми владеет государство, а в развивающихся странах еще и денежные перечисления из богатых стран (международная помощь).

Помимо этого, правительство передает много денег из одной части экономики в другую; оно облагает налогом некоторых людей и использует полученные средства для субсидирования других. Пособия по социальному обеспечению представляют собой наиболее важные трансферты, где правительство выступает в качестве посредника. Но они тоже включают в себя субсидии на отдельные виды производственной деятельности (например, сельское хозяйство, молодые отрасли промышленности, отрасли промышленности, находящиеся в кризисном состоянии) и инвестиции (например, научные разработки частных компаний, энергосберегающая реконструкция домов).

В дополнение к прямому производству, расходам и трансфертам иногда правительство использует свою власть, чтобы оказать влияние на уровень активности в экономике. Такое поведение известно как фискальная (налогово-бюджетная) политика. Просто тратя больше (или меньше) или повышая (увеличивая) налоги, независимо от точной доли таких расходов или налогов, оно может усилить (или ослабить) экономику. Используя свою монополию на выпуск банкнот, через центральный банк правительство проводит **денежно-кредитную политику** путем изменения процентных ставок или количества денег в обращении, влияя, соответственно, на уровень экономической активности.

Реальные цифры

Судя по удельному весу государственных расходов в ВВП, за последние полтора века влияние правительства существенно усилилось

До XIX века влияние правительств большинства стран на экономику было незначительным, поскольку в их ведении находился ограниченный перечень функций. В 1880 году среди государств, чьи данные доступны, наибольшим влиянием пользовалось правительство Франции, его расходы равнялись 15 процентам ВВП. В Великобритании и США государственные расходы были эквивалентны 10 процентам ВВП, а в Швеции — всего 6 процентам [4].

За последнее столетие — полтора, с учетом требований современной экономики, масштаб деятельности правительств значительно расширился. Даже в развивающихся странах, где он обычно меньше, чем в богатых, государственные расходы эквивалентны 15–25 процентам ВВП*. Эта цифра составляет 30–55 процентов для богатых стран со средним показателем около 45 процентов (в среднем в ОЭСР в 2009 году). В нижней части диапазона (30–40 процентов) находятся (в порядке возрастания) Корея, Швейцария, Австралия и Япония. На другом конце (по 55 процентов) (в порядке убывания) расположены Дания, Финляндия, Франция, Швеция и Бельгия. В середине — США и Новая Зеландия (более 40 процентов), Германия и Норвегия (около 45 процентов) и Нидерланды и Великобритания (около 50 процентов) [5].

В составе государственных расходов значительная часть — трансферты, а не собственное потребление или инвестиции

Теперь обратите внимание, что значительная часть государственных расходов идет отнюдь не на содержание самого правительства или инвестиции. Это трансферты, то есть перевод денег из одной сферы экономики в другую, особенно на программы социальной защиты, такие как пособия малоимущим и по безработице. Поэтому при расчете ВВП вы не должны принимать их во внимание.

Выплаты по социальному обеспечению составляют эквивалент 10–25 процентов ВВП в богатых странах. Так, например, правительство, общая

* Исключение составляет Мьянма (10 процентов) — нижний предел, а также Монголия и Бурунди (свыше 40 процентов) — верхний предел.

сумма расходов которого эквивалентна 55 процентам ВВП, может фактически тратить 30 процентов ВВП, если производимые им выплаты по социальному обеспечению составляют 25 процентов ВВП.

В развивающихся странах выплаты в виде социальных расходов значительно ниже, так что разрыв между долей государственных расходов в ВВП и долей ВВП, произведенного правительством, в этих странах намного меньше. По данным Всемирного банка, социальные расходы колеблются практически от нуля (Парагвай, Филиппины) до 4–5 процентов ВВП (Маврикий, Эфиопия) в большинстве развивающихся стран.

Несмотря на то что из-за этого роль правительства в экономике выглядит более значимой, чем есть на самом деле в показателях ВВП, большинство специалистов все еще используют данные по расходам (а не по добавленной стоимости) как показатель того, насколько важную роль оно играет в экономике страны. Такой метод можно оправдать на том основании, что если что-то было передано, это не означает, что оно не имеет никакого эффекта. Хорошо известно, что, позитивно или негативно, программы социального обеспечения влияют на отношение и поведение граждан с точки зрения экономии, выхода на пенсию и работы. Они могут даже поощрять людей пойти на больший риск в выборе профессии, предпринимательской деятельности и готовности к смене работы, предоставляя им «подстраховки», — например, известный лозунг Шведской социал-демократической партии гласит: «Защищенные люди осмеливаются».

Влияние правительства нельзя точно измерить

Ни в одной сфере жизни человека числа не в силах полностью описать реальность. Некоторые ее аспекты трудно оценить количественно. Более того, все числа построены на основе частных теорий, по определению фокусирующихся на одних аспектах реальности, при этом игнорирующих другие, в том числе исчисляемые (вспомните исключение домашней работы из ВВП).

Для оценки работы правительства это весьма серьезная проблема, потому что оно есть действующее лицо, которое однозначно наделено властью в установлении правил, ограничивающих и принуждающих граждан. Независимо от размера бюджета или количества государственных предприятий оно может оказывать сильное влияние на остальную экономику, если устанавливает множество правил и имеет силу обеспечить их исполнение.

Это не эзотерический теоретический каламбур. До 1980-х годов многие люди верили, что «экономическое чудо» стран Восточной Азии, таких как Япония, Тайвань или Корея, служило образцом политики свободного рынка

на том основании, что правительства этих стран слабо влияли на экономику (судя по их бюджету). Однако это не означает, что они придерживались тактики невмешательства. В период «чуда» они сильно влияли на эволюцию экономики стран посредством экономического планирования, регулирования и других направляющих мер. Глядя только на бюджетные показатели, люди серьезно ошибались насчет истинной природы и значения правительства в этих странах.

Заключение: экономическая теория не существует вне политики

В преддверии президентских выборов в США в 2000 году Financial Times проводила опрос общественного мнения: *людей спрашивали не только о том, кого из кандидатов они поддерживают, но и почему они не поддерживают другого*. Наиболее часто отсутствие поддержки объясняли тем, что этот «другой» (это говорилось как о Буше, так и о Горе) был «слишком политизированным».

Неужели те американцы и правда хотели избрать на крупнейший политический пост в мире человека, который плохо разбирался в политике? Конечно, нет. Они говорили так, потому что сегодня «политика» стала грязным словом, а определение «политизированный» превратилось в мощное средство дискредитации политика.

И так думают не только граждане США. В некоторых молодых демократических странах политика вызывает такие страсти, что выборы приводят к беспорядкам и смертям. Хотя о многих других — мы постоянно слышим о самой низкой в истории явке на выборы. Повсюду в политических партиях наблюдается текучка составов. От Имрана Хана, игрока в крикет в Пакистане, до Беппо Грилло, комика в Италии, многие политики приходят на видное место именно потому, что они — как бы это сказать? — не политики.

Растущее недоверие к политике — отчасти дело рук самих политиков. По всему миру они сделали все возможное, чтобы дискредитировать себя, — взять хотя итальянца Сильвио Берлускони, просто мастера в этом искусстве. Тем не менее и он пользовался поддержкой экономистов свободного рынка. Последние, в частности сторонники теории неэффективности государственного вмешательства, сами уговорили остальную часть мира, в том числе многих политиков и чиновников, что мы не можем доверять тем, кто управляет правительством, действовать в общественных интересах. Таким образом, они уверили нас, что чем меньше делает правительство, тем лучше. Даже в тех областях, где правительство считается «неизбежным злом», его следует ограничивать жесткими правилами, которые политики не смогут

не принимать всерьез. Такое недоверие к политике, в свою очередь, способствовало популяризации экономики свободного рынка, которая предлагает минимизировать влияние политики на экономику. Однако данная точка зрения основана на очень сомнительных теоретических доводах, как я уже объяснял в этой главе. И кроме того, не подтверждается доказательствами. На страницах моей книги вы не раз встречали аргументы в пользу того, что практически всем историям экономического успеха способствовала, если не организовывала их, активная позиция государства.

Примеры успешного государственного вмешательства, конечно, не доказывают, что влиятельное правительство всегда лучше для страны. Реальные государственные деятели необязательно должны быть левиафанами либертарианского дискурса или современным воплощением короля-философа Платона. Много правительств нанесли ущерб экономике своих стран, иногда даже катастрофический. Тем не менее государство по-прежнему самая мощная организационная технология, изобретенная человечеством, а значит, достичь значительных экономических (и социальных) изменений без него очень непросто.

Глава 12

«ВСЕ, ЧТО МОЖНО ПОЖЕЛАТЬ»: МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАСШТАБ

Международная торговля

«В Поднебесной есть все, что только можно пожелать»

В 1792 году король Великобритании Георг III отправил специального посланника Эрла Макартни в Китай. Макартни должен был убедить китайского императора Цяньлуна позволить Великобритании вести свободную торговлю по всей территории Китая, а не только через Кантон (Гуанчжоу), в то время единственный порт, открытый для иностранцев. Британская империя имела большой торговый дефицит с Китаем (что здесь нового?), по большей части из-за недавно обретенного пристрастия к чаю, и полагала, что сумеет уменьшить разрыв, если получит право торговать свободно.

Миссия полностью провалилась. Цяньлун отправил Макартни назад с письмом к Георгу, в котором сообщал, что Поднебесная не видит необходимости вести торговлю с Великобританией. Он напомнил британскому королю, что Китай позволил европейцам торговать в Кантоне только в качестве «проявления милости», поскольку «чай, шелк и фарфор, которые производит Поднебесная, абсолютно необходимы европейским народам». Цяньлун заявил, что «в Поднебесной есть все, что только можно пожелать, и мы не испытываем недостатка в продуктах в пределах собственных границ. Нет ничего такого, что нам нужно импортировать с мануфактур заморских варваров в обмен на нашу продукцию» [1].

Не получив возможности даже *попытаться* убедить китайских потребителей покупать больше британской продукции, Великобритания прибегла к увеличению экспорта опиума из Индии. Возникшее в результате распространение опийной наркомании встревожило китайское правительство и привело к запрету торговли опиумом в 1799 году. Но это не сработало, и в 1838 году

император Даогуан, внук Цяньлуна, назначил нового «советника по противодействию наркотикам» Линя Цзэсюя с целью начать жестокое преследование контрабанды опиума. В ответ на это в 1840 году Британская империя начала опиумную войну, в которой Китай был раздавлен. Победительница вынудила Поднебесную разрешить свободную торговлю, включая торговлю опиумом, по Нанкинскому договору в 1842 году. За этим последовало столетие внешних вторжений, гражданской войны и национального унижения.

Давид Рикардо бросает вызов китайскому императору — и Адаму Смиту: сравнительные преимущества против абсолютных

Учитывая, что Китаю в конце концов пришлось дать унижительное согласие на свободную торговлю, люди высмеивали мнение Цяньлуна о международной торговле; деспот прошлого просто не понимал, что международная торговля — это хорошо. Однако мнение китайского императора о международной торговле на самом деле совпадало с доминирующим мнением европейских экономистов того времени, включая Адама Смита. Данный подход к торговле известен как теория **абсолютного преимущества**; ее идея заключается в том, что страна не нуждается в торговле с соседями, если способна производить продукты дешевле, чем предлагает ее потенциальный партнер. Действительно, а зачем это делать, подсказывает здравый смысл.

Однако в соответствии с теорией сравнительных преимуществ Давида Рикардо (см. главу 4), страна обязана торговать. Согласно этой теории, она может извлечь выгоду из международной торговли с другой страной, даже если сама способна производить *все продукты* дешевле, чем другие, как, например, Китай по сравнению с Великобританией в конце XVIII века — во всяком случае, так считал Цяньлун. От страны требуется только специализироваться на производстве конкретного продукта, и тогда она будет занимать *доминирующее* положение на рынке. Кроме того, даже если страна не в состоянии производить ничего вообще, она извлечет выгоду из торговли, если в этом деле будет *лучше* других. Международная торговля приносит выгоду всем, кто принимает в ней участие.

Логика теории сравнительных преимуществ безупречна — если принимать ее основные положения

С момента своего появления в начале XIX века теория сравнительных преимуществ Рикардо предложила веский аргумент в пользу свободной

торговли и **либерализации торговли**, то есть сокращения государственных ограничений на нее. И ее логика безупречна — пока принимаешь основополагающие положения теории. Как только мы ставим их под сомнение, обоснованность такого мнения становится ограниченной. Позвольте объяснить это, сделав главный акцент на двух важных допущениях теории сравнительных преимуществ в изложении Хекшера–Олина–Самуэльсона (далее ХОС), с которым мы впервые столкнулись в главе 4, поскольку оно составляет основу современной теории свободы торговли [2].

В интерпретации ХОС исключается самая важная форма полезного протекционизма, поскольку, по их мнению, все страны имеют равные возможности

Наиболее важное предположение, лежащее в основе объяснения ХОС, заключается в том, что все страны обладают равным производственным потенциалом, то есть могут использовать любую технологию, какую пожелают [3]. В соответствии с этим мнением единственной причиной, по которой страна может специализироваться на производстве одного продукта, а не другого, служит то, что он производится с применением технологии, соответствующей относительной обеспеченности страны ресурсами, то есть в зависимости от наличия капитала и рабочей силы. Вероятность того, что технология может быть слишком сложной для страны, даже не рассматривается (вспомните пример с BMW и Гватемалой из главы 4). Это совершенно нереалистичное предположение априори исключает наиболее важную форму полезного протекционизма, а именно защиту молодых отраслей промышленности, ключевую роль которых в историческом развитии современных богатых стран мы подробно обсуждали на страницах этой книги.

Трактовка ХОС слишком оптимистично оценивает либерализацию торговли, так как предполагает, что капитал и труд можно перераспределять между отраслями без дополнительных затрат

В изложении теории ХОС свободная торговля не только приносит пользу, но ее внедрение в странах, ранее ее не знавших, никому не причинит вреда. Когда тарифы, скажем, на сталь снижаются, покупатели (например, автопроизводители, использующие стальные пластины, или конечные пользователи) сразу же окажутся в выигрыше, потому что металл станет импортироваться по более низкой цене. Однако в краткосрочной перспективе это может негативно сказаться на производителях (капиталистах

и рабочих) отечественной сталелитейной промышленности, потому что предприятия потеряют деньги из-за дешевого импорта, а рабочие — свои места. Но вскоре даже они окажутся в выгодном положении, потому что деятельность, в большей степени соответствующая сравнительным преимуществам страны — скажем, производство микросхем или инвестиционная банковская деятельность, — теперь будет относительно более прибыльной, а значит, начнет расширяться. Расширяющаяся промышленность поглотит капитал, а также рабочих, ранее занятых в металлургии, и благодаря высокой производительности им будут выплачивать более высокие процентные ставки и зарплаты. В результате все выиграют.

В реальности же большинство капиталистов и рабочих из индустрии, оставшейся без защиты, останутся не у дел. Факторы производства, капитал и труд, имеют конкретное физическое воплощение: есть несколько машин «общего пользования» или рабочих с «общими умениями», которым есть место в различных отраслях. Но доменные печи обанкротившегося сталелитейного завода не переделаешь в оборудование для производства микрочипов, значит, оборудование придется продать как металлолом. А скольких металлургов, переквалифицировавшихся в рабочих полупроводниковой индустрии или, что еще менее вероятно, занявшихся инвестиционной банковской деятельностью, вы знаете? (Вспомните примеры из фильмов «Роджер и я» и «Мужской стриптиз».)

Теория ХОС *представляет* такой позитивный взгляд на либерализацию торговли, потому что *исходит из предположения*, что весь капитал и труд однородны, или *гомогенны*, выражаясь терминологически, и, следовательно, могут быть легко переведены в иную деятельность (это предположение называется **идеальной мобильностью факторов производства**) [4].

Даже принцип компенсации не может полностью скрыть тот факт, что от либерализации торговли пострадает много людей

Даже когда сторонники ХОС признают, что при либерализации торговли могут быть и проигравшие стороны, экономисты — приверженцы свободной торговли оправдывают свое мнение, ссылаясь на принцип компенсации (см. главу 4). Они утверждают, что, поскольку либерализация торговли в целом принесет стране пользу, пострадавшие от нее получают полную компенсацию своих потерь, а победители, даже после выплаты компенсации, — дополнительный доход.

Как я уже говорил, компенсация, увы, обычно не выплачивается. В богатых странах есть частичная — только частичная — компенсация через

систему социального страхования, которая включает пособия на случай безработицы и доступ к базовым социальным услугам, таким как образование и (за исключением США) медицинская помощь. Но в большинстве развивающихся стран система социального страхования очень слабо развита, если вообще существует; к тому же она охватывает не все сферы социальной жизни.

Если компенсация не выплачивается, то сослаться на нее в качестве оправдания политики, которая наносит вред некоторым гражданам, как в случае с либерализацией торговли, равносильно требованию приносить жертвы во имя высшего блага — такое требование обычно выдвигалось правительствами социалистических стран, которые экономисты, ратующие за свободную торговлю, так остро критикуют.

Международная торговля имеет большое значение, особенно для развивающихся стран, однако свободная торговля для них не лучший вариант

Сторонники свободной торговли обычно обвиняют своих критиков в том, что они «против торговли» в принципе. Но критиковать свободную торговлю не значит выступать против торговли вообще.

Помимо преимуществ специализации, перевозимой теорией сравнительных преимуществ, международная торговля может принести много пользы. Открывая странам более широкий рынок, она позволяет производителям выпускать продукцию дешевле, поскольку рост объема снижает стоимость ее изготовления (это называется **эффект масштаба**). Это особенно важно для небольших стран, поскольку, если у них не будет большого рынка сбыта и они не смогут экспортировать продукцию, им придется выпускать ее по более высокой цене. С помощью усиления конкуренции международная торговля способна вынудить производителей стать более эффективными — за исключением компаний из развивающихся стран, которые могут быть уничтожены многократно превосходящими их во всем зарубежными компаниями. Конкуренция также стимулирует инновации, заставляя производителей генерировать новые идеи, например новые технологии, конструкции, управленческие методы.

Для развивающихся стран международная торговля особенно важна. Ради наращивания производственного потенциала и развития своей экономики они должны приобретать более совершенные технологии. Теоретически эти страны способны создать их самостоятельно, но сколько новых технологий относительно отсталые страны действительно могут изобрести? Вероятно, одну — как виналон, придуманный в Северной

Корею, о котором я рассказывал в главе 7. Или ни одной. Получается, было бы глупо со стороны этих стран не воспользоваться всеми доступными технологиями, которые можно импортировать, либо в виде оборудования, либо в виде **лицензий на технологии** (покупка разрешения на использование запатентованной технологии), либо в виде технических консультаций.

Если развивающаяся страна хочет импортировать технологии, она должна экспортировать свой продукт и зарабатывать в твердой валюте (то есть в долларах США и евро), так как никто не станет принимать другую оплату. Поэтому международная торговля имеет такое большое значение для экономического развития.

Аргументация в пользу международной торговли бесспорна. Тем не менее это не означает, что свободная торговля представляет собой лучшую форму торговли, особенно (но не исключительно) для развивающихся стран. Принимая участие в свободной торговле, развивающиеся страны усложняют развитие своего производственного потенциала (об этом я рассказывал в предыдущих главах). Важность международной торговли не означает, что свободная торговля — это лучший способ торговать на международном уровне.

Реальные числа

Насколько важна международная торговля для разных стран, и насколько увеличилось ее значение в последнее время

В начале 1960-х объем международной торговли, рассчитывавшийся как сумма экспорта и импорта товаров и услуг, равнялся 12 процентам мирового ВВП (в среднем за 1960–1964 годы). Благодаря тому что международная торговля росла гораздо быстрее, чем мировой ВВП, в настоящее время соотношение составляет 29 процентов (в среднем за 2007–2011 годы) [5].

Даже несмотря на то что за последние полвека доля торговли в ВВП увеличилась почти во всех странах, в международном масштабе различия в их уровнях значительные. Если вы следили за американскими СМИ на протяжении последних трех десятилетий, у вас, возможно, сложилось впечатление, что США однозначно страдает от негативных последствий международной торговли — сначала с Японией, а сейчас с Китаем. Но на долю импорта приходится всего 17 процентов ВВП США (в среднем за 2007–2011 годы), тогда как экспорт составляет 13 процентов. Усреднив

показатели экспорт/ВВП и импорт/ВВП, вы получите **коэффициент зависимости от торговых операций**, равный 15 процентам. Это значительно ниже среднего мирового показателя в 29 процентов, упомянутого выше. В действительности США — одна из наименее торгово-зависимых стран в мире.

Есть только одна промышленно развитая страна с более низким соотношением зависимости торговли, чем США, — это Бразилия (12 процентов). Интересно, что Япония, которая, по всеобщему мнению, считается образцом торгово-ориентированной экономики, зависит от торговли в такой же степени, что и США (15 процентов). В других аспектах экономической деятельности (например, в экономической политике) они находятся в равных условиях. Промышленно развитые страны стремятся, как правило, быть менее зависимыми от торговли, потому что благодаря размерам могут позволить себе иметь более диверсифицированную структуру производства, что позволяет им достичь эффекта масштаба в большем числе отраслей.

На другом полюсе у нас находятся маленькие торгово-ориентированные страны, такие как Гонконг (206 процентов) и Сингапур (198 процентов). Они не только много торгуют для собственных нужд из-за своих малых размеров, но и специализируются на самой международной торговле, импортируя определенные продукты только для того, чтобы продать их в другие страны, то есть делают реэкспорт.

Многие страны гораздо больше зависимы от торговли, чем мир в среднем, но лишь у немногих из них этот показатель ниже среднего

Учитывая, что объем международной торговли эквивалентен 29 процентам мирового ВВП, можно сказать, что зависимость от торговли государств с соотношением торговой зависимости, близкой к этому показателю, «средняя». К ним относятся некоторые крупные развитые страны, такие как Франция и Италия, и некоторые очень большие развивающиеся, например Индия, Индонезия и Китай.

Коэффициент зависимости от торговых операций многих государств намного выше среднего (скажем, выше 60 процентов). В эту группу входят небольшие богатые страны (например, Нидерланды и Бельгия), несколько экспортеров нефти (например, Ангола и Саудовская Аравия) и развивающиеся страны, которые целенаправленно продвигают экспорт промышленных товаров с помощью политических мер (например, Малайзия и Таиланд).

Изменение структуры международной торговли: обманчивый рост торговли услугами и расширение торговли промышленными товарами, особенно в развивающихся странах

За последние полвека в международной торговле произошел ряд существенных структурных изменений. Во-первых, выросла значимость торговли услугами. Под влиянием недавней шумихи в СМИ о новых формах торговли услугами — расширение сети офисов авиакомпаний, разработка программного обеспечения, услуги по чтению результатов МРТ, словом, что пожелаете, — у большинства людей создалось впечатление, что в последнее время в сфере торговли услугами произошел прорыв. Тем не менее это не совсем так. Рынок услуг как доля мировой торговли действительно вырос с 17 процентов в начале 1980-х (1980–1982 годы) до около 20 процентов в начале 1990-х годов. Однако с тех пор он почти не сдвинулся с места, с учетом небольших колебаний [6].

Во-вторых, более важной тенденцией был рост значимости торговли промышленными товарами. Согласно неофициальному докладу ООН, доля обрабатывающей промышленности в мировой внешней торговле товарами в первой половине XX века составляла 40–45 процентов [7]. По официальным данным ООН (база данных ComTrade), она выросла до 57–60 процентов к 1960 году, а затем до 61–64 процентов в 1970-х [8]. Подборка данных ВТО начиная с 1980 года показывает продолжение тенденции, хотя точные цифры отличаются от данных ООН. В начале 1980-х (в среднем в 1980–1982 годах) доля производственных товаров составила 57 процентов мировой торговли товарами. Затем отношение поднялось и достигло максимума в 78 процентов в конце 1990-х годов (в среднем в 1998–2000 годах). С тех пор оно снизилось и в настоящее время составляет 69 процентов (в среднем в 2009–2011 годах) [9].

Таким образом, рост значимости торговли производственными товарами был гораздо более значительным, и даже резким, чем рост торговли услугами. Это еще одно свидетельство того, что мы (пока еще) не живем в эпоху постиндустриальной экономики знаний (см. главу 7).

В-третьих, в международной торговле произошло еще одно заметное структурное изменение: развивающиеся страны значительно увеличили свои доли в международной торговле производственными товарами — с около 9 процентов в середине 1980-х до примерно 28 процентов в настоящее время [10]. Этому росту в значительной мере способствовало бурное развитие экспортно ориентированных отраслей обрабатывающей промышленности в Китае. Доля Китая в мировом экспорте промышленных товаров в 1980 году составляла 0,8 процента, но к 2012 году выросла до 16,8 процента.

Платежный баланс

Платежный баланс — это ведомость, показывающая, сколько долгов или кредитов и в каких сферах коммерческих взаимоотношений с остальным миром имеет страна. Как и любой другой финансовый отчет, это скучный документ. Но очень важно, чтобы вы знали, какие строки он содержит, что они означают и на что похожи настоящие цифры, поэтому, если вы хотите понимать, каково международное положение экономики страны, пожалуйста, терпеливо изучите следующие страницы.

Торговый баланс (или баланс внешней торговли)

Торговля предполагает не только движение товаров и услуг, но и потоки денег, которые идут параллельно. Если страна импортирует больше, чем экспортирует, говорят, что она имеет дефицит торгового баланса, или отрицательное сальдо торгового баланса. В обратном случае она имеет торговый профицит, или положительное сальдо торгового баланса.

Баланс текущего и капитально-финансового счета

Как страны справляются с торговым дефицитом? Разве они не должны находить деньги, чтобы оплачивать счета за импорт, которые намного превышают поступления за экспорт? Действительно, должны. И они делают это двумя способами.

Во-первых, они могут зарабатывать деньги иначе, чем посредством международной торговли (на языке статистики платежного баланса, при этом они получают доход) или, во-вторых, от кого-нибудь получают деньги («текущие трансферты»).

К доходам относится оплата труда работников и доходы от инвестиций. Оплатой труда работников в данном контексте считается зарплата людей, работающих на иностранных предприятиях, но проживающих в своей стране (например, мексиканские рабочие ездят на работу в США). Инвестиционный доход представляет собой доход от финансовых вложений за рубежом, например в виде дивидендов от акций иностранных компаний, принадлежащих жителям страны.

Текущие трансферты включают **переводы средств в страну работниками**, то есть деньги, присланные гражданами, работающими за рубежом (подробнее об этом поговорим позже), и **иностранную помощь**, а именно безвозмездные субсидии, предоставленные иностранными правительствами.

Балансы в торговле, доход и текущие трансферты составляют **баланс по текущим операциям**. Во врезке видно, из чего они состоят.

Платежный баланс (выборочные основные составляющие)

Текущий счет

Торговля

Товары

Услуги

Доходы

Заработная плата работников

Инвестиционный доход

Текущие трансферты

Переводы средств в страну работниками

Иностранная помощь

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами

Счет движения капитала

Капитальные трансферты

Приобретение/продажа нефинансовых активов

Финансовый счет

Портфельные инвестиции

Акционерный капитал

Долговые обязательства (в том числе облигации и деривативы)

Прямые (иностранные) инвестиции

Прочие инвестиции (в том числе торговые кредиты и банковские ссуды)

Резервные активы

Даже после подведения суммы торгового баланса, баланса доходов и текущих трансфертов страна все еще может иметь дефицит текущего счета. В таком случае она должна либо занимать деньги (то есть влезать в долги), либо продавать свои активы. Деятельность на этом фронте охватывается рамками счета операций с капиталом и финансовыми инструментами (СОКФИ), называемого **счетом движения капитала**. СОКФИ — сюрприз! — состоит из двух основных компонентов: счета движения капитала и финансового счета.

Счет движения капитала делится на капитальные трансферты (в основном списания задолженности иностранными государствами или, наоборот, вашей страной с прощением долгов других стран) и приобретение или продажу нефинансовых активов, например патентов.

Финансовый счет в основном состоит из портфельных инвестиций, прямых (иностраннх) инвестиций, прочих инвестиций и резервных активов. **Портфельные инвестиции** относятся к приобретению финансовых активов, таких как акционерный капитал (акции компаний) и долговые обязательства (в том числе облигации и деривативы). **Прямые (иностраннх) инвестиции** включают приобретение иностранной компанией значительной (традиционно 10 процентов) доли акций вашей компании в целях участия в ее управлении [11]. Прочие инвестиции включают торговые кредиты (компании одалживают деньги своим покупателям, позволяя им расплатиться позднее) и ссуды (особенно банковские). Резервные активы — это иностранная валюта и золото, которыми владеет центральный банк. Их часто называют **валютными резервами**.

Баланс по текущим операциям страны и баланс ее счета движения капитала и финансового счета в теории должны давать ноль, но на практике все время есть «ошибки и погрешности», которые делают сумму отличной от нуля.

Динамика платежного баланса зависит от разных вещей в различных ситуациях

Изменения в торговом счете часто влияют на остальную часть платежного баланса. Быстро растущий дефицит торгового баланса, например, из-за крупного неурожая или внезапной и масштабной либерализации торговли, может привести к тому, что страна начнет увеличивать внешние долги и продавать активы. Накопление большого положительного сальдо вследствие, скажем, всплеска спроса на ее основные экспортные минеральные ресурсы дает возможность стране покупать активы за рубежом, тем самым создавая дефицит счета движения капитала. Но в некоторых ситуациях неторговые компоненты приводят к изменениям в других компонентах платежного баланса.

Иногда динамика платежного баланса зависит от текущих трансфертов. Бывает, денежные переводы работников в страну резко увеличиваются, например, потому, что она вошла в состав ЕС и многие ее граждане поехали работать в Германию. Или страна неожиданно получает больше иностранной помощи, потому что, скажем, вдруг стала центром борьбы против терроризма — вспомните Пакистан и Джибути. Внезапный приток иностранной валюты позволит ей импортировать больше товаров и услуг, что в результате приведет к ухудшению ее торгового баланса (то есть ее торговый профицит сократится или увеличится торговый дефицит), даже несмотря на то что баланс текущего счета улучшится.

Иногда динамика зависит от счета движения капитальных средств. Предположим, внезапно случается всплеск притока портфельных инвестиций,

потому что страна неожиданно стала «горячей точкой» инвестирования благодаря, например, недавним выборам президента, поддерживающего бизнес и обещавшего осуществить множество реформ. Или происходит значительное увеличение прямых иностранных инвестиций, например, из-за обнаружения крупного нефтяного месторождения. В подобных ситуациях поднимается спрос на валюту государства, поскольку людям она нужна, чтобы иметь возможность покупать активы страны. Это приводит к росту стоимости данной валюты, что сделает ее экспорт неконкурентоспособным и тем самым увеличит дефицит торгового баланса.

Реальные цифры

В некоторых странах торговый дефицит и профицит составляет около половины ВВП

В большинстве богатых стран и стран со средним уровнем дохода торговые балансы, скорее всего, будут эквивалентны небольшой процентной доле ВВП, положительной или отрицательной. Например, в 2010 году профицит торгового баланса как доля ВВП составил 1,2 процента в Японии, 2,6 — в Корее, 3,9 — в Китае, 5,6 — в Германии и 6,5 процента в Венгрии. Торговый дефицит в виде доли ВВП равнялся 1 проценту в Бразилии, 2,1 процента в Великобритании, 3,5 — в США, 4 процентам в Эквадоре и 4,4 процента в Индии. Однако целый ряд стран имеет торговые балансы, эквивалентные значительной части их ВВП. В 2010 году торговый профицит Брунея составлял до 49 процентов от ВВП, в то время как в Кувейте он был равен 34 процента, а в Люксембурге — 32. Некоторые бедные страны с ограниченными природными ресурсами для экспорта имеют очень большие торговые дефициты: в 2010 году торговый дефицит Лесото составлял 67 процентов от ВВП. Дефицит торгового баланса в виде доли от ВВП тоже был очень велик (более 40 процентов от ВВП) в Либерии, Гаити и Косово [12].

Внезапные колебания притока и оттока капитала создают серьезные проблемы

Внезапные скачки в притоках капитала способны привести к значительному увеличению дефицита по текущему счету, особенно его торговой составляющей, о чем я уже говорил. Пока происходит приток капитала, дефицит текущего счета, эквивалентный, скажем, нескольким процентам от ВВП или даже выше, может не составлять проблемы.

Дело в том, что приток капитала способен внезапно резко упасть или даже стать отрицательным, если, например, иностранцы продадут принадлежащие им активы и заберут вырученные деньги. Это неожиданное изменение подтолкнет страну к финансовому кризису, если субъекты экономической деятельности обнаружат, что принадлежащие им активы стоят намного дешевле, чем их обязательства.

В развивающихся странах, валюта которых не котируется на мировом рынке, такая ситуация приведет к валютному кризису, поскольку у государства недостаточно средств для оплаты импорта. Недостаток зарубежной валюты приведет к **девальвации** местной валюты, что усугубит финансовый кризис, так как сумма погашения по внешним займам страны резко увеличится в местной валюте.

Прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации

Прямые иностранные инвестиции стали самой динамичной составляющей платежного баланса

За последние три десятилетия прямые иностранные инвестиции (ПИИ) стали самой динамичной составляющей в платежном балансе. Они росли быстрее, чем международная торговля, хотя и с гораздо большими колебаниями. Между 1970-ми и серединой 1980-х годов ежегодный объем глобальных ПИИ (измеренный по притоку) был эквивалентен примерно 0,5 процента от мирового ВВП [13]. С тех пор их рост ускорился по сравнению с ростом мирового ВВП, пока в 1997 году они не стали эквивалентны 1,5 процентам. Затем произошло еще одно ускорение притока ПИИ и соотношение достигло примерно 2,7 процента мирового ВВП в среднем в период с 1998-го по 2012 год, хотя рост сопровождался большими колебаниями [14].

Приток иностранных инвестиций особенно важным делает то, что эти инвестиции — не простой финансовый поток, они непосредственно влияют на производственный потенциал принимающей страны.

ПИИ влияют на производственный потенциал страны-получателя

ПИИ отличаются от других форм притока капитала тем, что представляют собой не чисто финансовые инвестиции, а инвестиции в целях влияния

на управление компанией. ПИИ по определению привносят новые методы управления, а также часто, хоть и не всегда, технологии. В результате ПИИ влияют на производственный потенциал получающей их компании, будь то **ПИИ в новые предприятия**, когда иностранная компания создает новую дочернюю компанию (так, в 1997 году Intel основала дочернюю компанию в Коста-Рике), или **ПИИ в уже существующие предприятия**, когда иностранная компания принимает в свой состав существующую компанию (в 2002 году GM купила корейского производителя автомобилей Daewoo).

Влияние ПИИ не ограничивается получающей их компанией. Эти инвестиции косвенно значительно влияют на производственный потенциал остальной части экономики, особенно когда в них наблюдается большой разрыв между инвестирующей страной и страной-получателем. Такое может произойти в ряде направлений.

Начнем с «демонстрационного эффекта», который заключается в том, что местные производители, наблюдая за дочерними предприятиями транснациональной корпорации (ТНК), узнают новые методы и идеи. Кроме того, происходит влияние по цепочке поставок. Покупая продукцию у местных производителей, дочерние компании ТНК будут требовать от них продукты более высокого качества и лучшую логистику. Поэтому местным поставщикам придется осуществить модернизацию, если они хотят удержать среди клиентов дочерние компании ТНК. Бывшие сотрудники дочерних компаний ТНК тоже оказывают влияние на экономику, устраиваясь работать на новое место или открывая собственное дело. Они могут научить других новым технологиям и эффективному управлению производственным процессом. В совокупности такое косвенное положительное влияние ПИИ называется **побочными эффектами**.

Доказательства положительного влияния ПИИ довольно слабы

Несмотря на все эти потенциально полезные прямые и косвенные влияния, доказательства того, что ПИИ идут на пользу стране-получателю, в лучшем случае неоднозначны [15]. Описанные выше преимущества скорее теоретические. Многие филиалы ТНК могут покупать очень мало продукции местных производителей и импортировать большинство своих продуктов, существуя в виде **анклавов**. В этом случае выгоды для местных производителей через цепочки поставок не будет. А работники способны переносить свои знания из дочерних компаний ТНК в другие сферы экономики только тогда, когда в соответствующих отраслях уже работают местные компании — неважно, в качестве честолюбивых конкурентов или поставщиков. Часто дело обстоит иначе в том случае, если

ТНК создают дочерние компании только ради эксплуатации природных ресурсов или дешевой рабочей силы в стране, а не для строительства долгосрочной производственной базы.

И самое важное, наряду с позитивным прямые иностранные инвестиции оказывают и негативное воздействие.

Некоторые крупнейшие компании не делают деньги в тех странах, в которых не хотят зарабатывать

В 2012 году, после того как выяснилось, что Starbucks, Google и еще некоторые крупные международные компании за много лет заплатили совсем небольшой корпоративный налог в Великобритании, Германии, Франции и других европейских странах, поднялась волна общественного возмущения. Это случилось не потому, что компании *избегали* уплаты налогов. Просто они никогда не делали больших денег в этих странах и налоги платили соответствующие. Однако если компании настолько некомпетентны, как им удалось стать крупнейшими и известнейшими — и даже любимыми*?

Оказывается, эти компании минимизировали свои налоговые обязательства в государствах типа Великобритании, «раздувая» затраты на свои британские дочерние предприятия с помощью филиалов в третьих странах, завышавших цену за свои услуги (то есть требовавших большей оплаты, чем принятая на открытом рынке) для британских дочерних компаний. В качестве этих третьих стран выбирались такие, где налоговая ставка была гораздо ниже, чем в Великобритании (например, Ирландия, Швейцария или Нидерланды), а то и вовсе **убежища налогоплательщиков** — государства, которые с помощью чрезвычайно низких корпоративных налогов (вплоть до полного отсутствия таковых) привлекают иностранный капитал в целях создания «фиктивных компаний» (например, Бермудские и Багамские острова) [16].

Извечный трюк трансфертного ценообразования

Пользуясь тем, что ТНК работают в странах с разными налоговыми ставками, дочерние компании завышают или занижают цены друг для друга — иногда очень существенно, — чтобы более высокую прибыль получали предприятия, расположенные в странах с самым низким уровнем корпоративных налогов. Вот так глобальная прибыль компаний оказывалась максимальной.

В 2005 году доклад благотворительной организации Christian Aid документально подтвердил случаи экспорта по заниженным ценам (например,

* Некоторые из вас, возможно, помнят, что Доктор Зло в фильмах серии «Остин Пауэрс» строил свои планы по захвату мира в Starbucks Tower в Сиэтле.

телевизионных антенн из Китая по 0,4 доллара за штуку, ракетных установок из Боливии за 40 долларов и американских бульдозеров за 528 долларов), а также импорта по завышенным ценам (например, ножовочного полотна из Германии за 5485 долларов за единицу, пинцетов из Японии за 4896 долларов и гаечных ключей из Франции за 1089 долларов) [17]. Случаи Starbucks и Google отличаются от приведенных выше примеров только в том, что там в основном передавались нематериальные активы, такие как платежи за использование бренда, патентные роялти, проценты по кредитам и внутренние консультационные услуги (например, оценка качества кофе, дизайн магазина), но применялся тот же принцип.

Когда ТНК уклоняются от уплаты налогов через трансфертное ценообразование, они пользуются — бесплатно — коллективными производственными ресурсами, финансируемыми за счет налоговых поступлений, такими как инфраструктура, образование и НИР. А значит, принимающая страна успешно финансирует ТНК.

Есть и другие потенциально негативные последствия ПИИ для экономики принимающей страны

Трансфертное ценообразование — лишь один из возможных негативных эффектов ПИИ, особенно когда дело касается инвестиций в развивающиеся страны. Например, местные компании могут быть вытеснены ТНК с кредитного рынка (в своей собственной и других отраслях). Если благодаря высокой эффективности «дочки» ТНК более привлекательны для кредиторов, то это не так уж плохо. Однако в ряде случаев им легче получить доступ к кредитам (даже в случае собственной неэффективности), потому что они, как бы это сказать, — дочерние компании крупных корпораций. Эти предприятия заслуженно рассматриваются в качестве структур, незримо поддерживаемых материнскими компаниями, гораздо более кредитоспособными, чем любая местная компания в развивающейся стране. Между тем, поглощая местный кредитный рынок, «дочки» ТНК иногда распоряжаются кредитами не самым эффективным для страны образом.

Кроме того, дочерние компании ТНК разрастаются и занимают монополистическую или олигополистическую позицию на рынке развивающейся страны, даже будучи мелкими структурными единицами владеющей ими корпорации. Они в состоянии использовать — и часто так и поступают — свое положение, что приводит к негативным социальным последствиям, которые мы обсуждали в главе 11.

С помощью денег и политической поддержки своих государств компании ТНК способны изменить политику принимающей страны таким образом, который будет выгодным для них, а не для местной экономики. Речь

идет не только о лоббировании и подкупе, подобном скандалу в компании GlaxoSmithKline и других фармацевтических ТНК в Китае, разгоревшемуся в 2013 году, но и о **банановых республиках**.

Сегодня это словосочетание больше ассоциируется с названием торговой марки всемирной розничной сети одежды Gap. Но оно имеет темное происхождение. Термин был придуман во время общего экономического и политического господства над некоторыми странами Латинской Америки — Гондурасом, Гватемалой и Колумбией — корпорации United Fruit Company (UFC) в первые десятилетия XX века. Трагический эпизод в этой истории — резня бастующих рабочих на банановых плантациях UFC в Колумбии, случившаяся в 1928 году, когда правительство страны под угрозой вторжения американских морских пехотинцев для защиты интересов UFC отправило на плантации свою армию и убило, возможно, несколько тысяч рабочих (точное число так и не было установлено). Это событие легло в основу романа «Сто лет одиночества» Габриэля Гарсии Маркеса, великого колумбийского писателя. Говорят, чтобы свергнуть левопартийный режим в Латинской Америке в 1960–1970-х годах, американские ТНК активно сотрудничали с военными, поддерживающими партии правого крыла, и с ЦРУ.

В долгосрочной перспективе наиболее негативное влияние ПИИ заключается в том, что они способны сделать рост производственных возможностей принимающей страны очень сложным делом. Как только вы позволите ТНК закрепиться на вашей территории, местным компаниям придется бороться за выживание. Вот почему многие сегодня богатые страны, особенно такие как Япония, Корея, Тайвань и Финляндия, строго ограничивали ПИИ до тех пор, пока их собственные компании не обрели способность конкурировать на мировом рынке. Например, если бы японское правительство открыло свой автопром для ПИИ в конце 1950-х годов, как ему настойчиво предлагали после провала экспорта первых автомобилей Toyota в США [18], местное автопроизводство было бы уничтожено либо захвачено американскими или европейскими ТНК, учитывая состояние отрасли в то время. (В 1955 году компания General Motors в одиночку произвела 3,5 миллиона автомобилей, в то время как вся автомобильная промышленность Японии — лишь 70 тысяч.)

Преимущества ПИИ могут быть полностью реализованы только при соблюдении соответствующих правил

ПИИ оказывают сложное воздействие на разные отрасли (причем следует учитывать характеристики страны), из-за чего сложно однозначно

определить их влияние как хорошее или плохое. Решение об их желательности для страны зависит и от критериев эффективности (таких как занятость, экспорт, производительность труда, рост в долгосрочной перспективе) и рассматриваемого временного интервала, поскольку преимущества ПИИ в основном краткосрочны, тогда как издержки могут растянуться надолго. Тем не менее бесспорно, что страны, особенно развивающиеся, способны максимизировать выгоды от прямых иностранных инвестиций только тогда, когда они руководствуются соответствующими правилами, список которых довольно впечатляющий.

Многие государства установили правила относительно того, в какие отрасли индустрии можно делать ПИИ. Они тоже стали требовать, чтобы ТНК имели местного инвестиционного партнера (это называется **требованием о совместном предприятии**), и разработали правила, устанавливающие, какой частью совместного предприятия может владеть иностранный инвестор. В большинстве отраслей иностранным предприятиям запрещено владеть большей частью компании. Многие правительства поставили условие, согласно которому, делая инвестиции, ТНК обязаны передавать свои технологии местным партнерам по совместному предприятию (**требование о передаче технологий**) или обучать местных работников (**требование местного компонента**) [19].

После введения таких мер регулирования Япония, Корея, Тайвань и Китай добились особых успехов — они разрешали, даже приветствовали ПИИ в некоторых областях, но строго придерживались определенных правил ради гарантии того, что их выгода будет максимизирована, а затраты — минимизированы. Однако, используя соглашение ВТО (Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах), двусторонние соглашения о свободной торговле (ССТ) и двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС), богатые страны (в том числе Япония, обычно регулировавшая ПИИ жестче всех в мире) сделали ряд таких правил, например требование местного компонента, незаконными [20].

Успех применения регулирования в таких странах, как Япония и Китай, не означает, что «кнут» — единственный способ управления ПИИ. Другие государства, например Сингапур и Ирландия, использовали «пряник» для привлечения ПИИ в те области, которые, по их мнению, были важными для развития национальной экономики [21]. Их приманка включала субсидии для ТНК в отношении инвестиций в «приоритетные» секторы, обеспечение специально создаваемой инфраструктурой и подготовку инженеров и квалифицированного младшего персонала для работы в конкретных отраслях.

Реальные числа

Рост потоков ПИИ

В середине 1980-х, когда ПИИ начали стремительно расти, общий их поток в мире составил около 75 миллиардов долларов в год (в среднем для 1983–1987 годов) [22]. Сегодня это 1519 миллиардов долларов (среднее значение для 2008–2012 годов), то есть более чем в двадцать раз выше показателя 1980-х; прирост осуществлялся в пределах 12,8 процента в год. Эти суммы кажутся огромными, а темпы роста — очень быстрыми, но их следует рассматривать в перспективе.

В середине 1980-х совокупный объем ПИИ в мире был эквивалентен 0,57 процента мирового ВВП (в среднем 13 500 миллиардов долларов в 1983–1987 годах). Показатель для периода 2008–2012 годов, насколько бы большим он ни казался в абсолютном выражении, был эквивалентен всего лишь 2,44 процента мирового ВВП.

Большинство ПИИ осуществляется между богатыми странами, но в последнее время растет интерес к развивающимся

Большинство ПИИ осуществляется между богатыми странами. В середине 1980-х (1983–1987 годы) 87 процентов прямых иностранных инвестиций направлялись именно в богатые страны. В то время на них приходилось 83 процента мирового ВВП, а значит, они получили чуть-чуть больше своей «справедливой» доли ПИИ. В последнее время (в 2008–2012 годах), несмотря на все взлеты и падения, эта доля уменьшилась до 66 процентов.

Безусловно, США были крупнейшим получателем прямых иностранных инвестиций в течение последних трех десятилетий. Между 1980-м и 2010 годом им досталось 18,7 процента притока мировых ПИИ. За ними шли Великобритания, Китай, Франция и Германия*. Несмотря на то что сегодня крупнейший получатель ПИИ в абсолютном выражении — США, им досталось гораздо меньше, чем можно было бы ожидать от их веса в мировой экономике (Соединенные Штаты производят 26,9 процента мирового ВВП). В отличие от них, Китай и Великобритания получили существенно больше ожидаемого**. Примечательно отсутствие в этом списке Японии. Хотя в указанный период она производила 12 процентов мирового ВВП,

* Показатели составляли: 9,4 процента для Великобритании, 7,8 — для Китая, 4,7 — для Франции и 3,5 процента для Германии.

** Обе страны в указанный период производили 4,4 процента мирового ВВП.

страна получила всего 0,7 процента мировых ПИИ из-за применения до недавнего времени драконовских мер в области регулирования прямых иностранных инвестиций.

Если обратить внимание на более близкий к нам период (2007–2011 годы), в первую десятку получателей ПИИ войдут США, Китай, Великобритания, Бельгия, Гонконг, Канада, Франция, Россия, Испания и Бразилия. Из них США, Франция и Бразилия получили меньше своей «справедливой» доли, в то время как все остальные — больше [23].

Сегодняшняя более широкая представленность развивающихся стран в глобальных потоках ПИИ отнюдь не означает, что все страны данной группы в равной степени активно участвуют в этой игре. В период с 1980-го по 2010 год первой десятке получателей ПИИ, направленных в развивающиеся страны, досталось 75,7 процента от общего объема средств, несмотря на то что эти государства давали 71,4 процента ВВП развивающихся стран [24]. В частности, Китай в тот период получил 32,2 процента от общего объема прямых иностранных инвестиций, направленных в развивающиеся страны, несмотря на то что его доля в ВВП этой категории государств составляет 22,8 процента.

В последнее время в общем объеме ПИИ наблюдается рост доли инвестиций в уже существующие предприятия, что приводит к изменению глобальной индустриальной картины

В первые семь лет 1990-х годов ПИИ в уже существующие предприятия, то есть поступающие в форме трансграничных слияний и поглощений компаний, были эквивалентны 31,5 процента всех мировых прямых иностранных инвестиций [25]. Показатель резко вырос до 57,7 процента между 1998-м и 2001 годом. После снижения до 33,7 процента в 2002–2004 годах он снова поднялся до 44,7 процента в период между 2005-м и 2008 годом. Даже при том, что после мирового финансового кризиса этот показатель снизился до самого низкого уровня за последние два десятилетия (до 25,3 процента в период между 2009-м и 2012 годом), общая тенденция показывает, что ПИИ в уже существующие предприятия увеличились по сравнению с аналогичными инвестициями в новые компании.

Увеличение вложений в существующие предприятия тесно связано с тем, что кембриджский экономист Питер Нолан называет **революцией международного бизнеса** [26]. За последние пару десятилетий после интенсивных трансграничных слияний и поглощений практически во всех отраслях промышленности стало доминировать небольшое число мировых игроков.

В авиастроительной промышленности лидерство принадлежит двум компаниям — Boeing и Airbus.

Еще следует отметить, что многие отрасли-поставщики стали концентрированными (это явление Нолан называет каскадным эффектом). Например, в мировой промышленности по производству авиационных двигателей сегодня доминируют всего три компании: Rolls-Royce, Pratt&Whitney и Fairfield — «дочка» GE.

Иммиграция и денежные переводы

Границы открыты для всего, кроме людей?

Экономисты свободного рынка поют дифирамбы преимуществам открытых границ. Они утверждают, что открытые границы позволили компаниям получить доступ к самым дешевым ресурсам со всего мира и сделать лучшие предложения своим клиентам. Открытые границы, указывают эти экономисты, усилили конкуренцию среди производителей материальных благ и услуг, заставив их сократить свои расходы и/или улучшить технологии. Любое ограничение трансграничного перемещения любого потенциального объекта экономической сделки — товаров, услуг, капитала — наносит вред, заявляют они.

При этом об одном объекте экономических операций никто ничего такого не говорит — это **иммиграция**, или трансграничное перемещение людей. Очень мало сторонников свободного рынка выступают за свободную иммиграцию так же активно, как за свободную торговлю [27]. Многие экономисты, кажется, даже не понимают, что они противоречат сами себе, когда требуют свободного передвижения всего чего угодно, кроме людей. Другие инстинктивно держатся подальше от этой темы, в глубине души зная, что свободная миграция экономически нецелесообразна и политически неприемлема.

Иммиграция раскрывает политическую и этическую природу рынков

Иммиграция, или перемещение людей в качестве поставщиков трудовых ресурсов, отличается от трансграничных перемещений других объектов (продуктов, финансовых услуг или капитала) тем, что первые невозможно импортировать без физического перемещения их поставщиков. Покупая китайский iPad или британские инвестиционно-банковские услуги, вы не нуждаетесь в том, чтобы китайский сборщик или английский банкир приезжали и жили в вашей стране. В некоторых случаях работники перемещаются туда-обратно через границу (скажем, между США и Мексикой), но чаще всего,

если люди приезжают на работу в вашу страну, они должны пробыть в ней хоть какое-то время. Если иностранцы живут и работают в границах вашего государства, им необходимо предоставить определенный минимум прав — по крайней мере, так заведено в демократических странах [28].

Но какие права нужно предоставить иммигрантам? Следует дать им полную свободу выбора или они должны быть привязаны к конкретной отрасли или даже к конкретному работодателю, как практикуется во многих странах, принимающих иммигрантов? Должны ли эти люди платить за определенные социальные услуги, бесплатные для местных граждан, например за базовое образование и здравоохранение*? Должны ли мы обязать их придерживаться культурных норм нашей страны (скажем, ввести запрет на ношение хиджаба)? На все эти вопросы нет простых ответов — особенно у традиционной неоклассической экономической теории, — потому что их надо искать в области политики и этики. Следовательно, мы в очередной раз убеждаемся в том, что экономическая теория не может быть «наукой, свободной от оценочных суждений».

Иммиграция обычно приносит пользу принимающим странам

Принято считать, что приезжие получают выгоду от иммиграции — обычно довольно существенную, особенно если они перебираются из бедной страны в богатую. А вот получает ли выгоду от их приезда принимающая страна? Факты говорят, что получает, хотя и в ограниченной степени [29].

Иммигранты обычно появляются там, где есть недостаток в рабочей силе (хотя определение дефицита рабочей силы — на самом деле непростой вопрос) [30]. Они могут восполнить общий дефицит, как, например, турецкие гастарбайтеры в Западной Германии в 1960–1970-х годах, когда *Wirtschaftswunder*, или экономическое чудо, привело к всесторонней нехватке рабочей силы. Но чаще всего иммигранты восполняют недостаток в каком-то конкретном сегменте рынка труда — от грязной, опасной и унижительной работы до вакансий в Кремниевой долине, требующих высокой квалификации. Короче говоря, иммигранты приезжают, потому что они нужны стране.

В некоторых богатых странах, особенно в Великобритании (где по европейским меркам не очень-то щедрая система социального обеспечения), распространен страх перед иммигрантами, приезжающими как «туристы-потребители» жить за счет социального пакета принимающей страны. Но в большинстве таких государств иммигранты платят в среднем больше налогов, чем получают социальных услуг (в пересчете на деньги). Это

* Обратите внимание, что в итоге большинство граждан частично оплачивают эти услуги за счет налогов.

происходит потому, что приезжие обычно люди молодого возраста, не особо нуждающиеся в медицинской помощи или социальной заботе, или по причине иммиграционной политики, благоприятствующей квалифицированным рабочим, как правило, более опытным (то есть способным неплохо зарабатывать), чем среднестатистический местный житель [31].

Иммигранты вносят вклад в культурное разнообразие и стимулируют как коренное население, так и себя самих, делая общество более креативным, привнося в него новые идеи, новое восприятие и новые способы выполнения задач. Это касается не только стран, основу которых составляют приезжие, таких как США, но и Европы, меньше подвергшейся нашествию иммигрантов.

Благотворное влияние иммиграции не означает, что она идет на пользу всем гражданам в равной степени. Люди, находящиеся на нижнем краю рынка труда и обладающие всего несколькими ценными навыками, те, кому приходится бороться за рабочие места с иммигрантами, иногда проигрывают в этой борьбе, потому что их вынуждают согласиться на более низкую зарплату и худшие условия труда; они подвержены риску остаться без работы. Однако исследования показывают, что степень их потеря мала [32].

Утечка и приток мозгов: влияние на страны-доноры

Страны — доноры иммигрантов теряют работников. Такая тенденция приносит пользу, если в стране высокий уровень безработицы и за границу уезжают неквалифицированные трудовые кадры. Однако таким людям обычно сложно иммигрировать, потому что принимающие страны хотят иметь дело со специалистами; кроме того, переезд требует расходов на поиск работы, регистрационные сборы, авиабилеты. Поэтому крайне часто эмигрируют квалифицированные специалисты (это явление называется **утечкой мозгов**). В результате они приобретают еще больше навыков в странах, где работают, и после возвращения домой уже способны обучать им других. Это называется **притоком мозгов**, но доказательств такой тенденции очень мало.

Денежные переводы — основной канал влияния на страну — донора иммигрантов

Основной источник влияния на страну, из которой происходит отток рабочей силы, — это денежные переводы. Такое явление приводит к сложным последствиям для страны-получателя [33].

Очень много переводимых денег (60–85 процентов) идет на ежедневные хозяйственные расходы, что, безусловно, улучшает качество жизни получателей. То, что не потребляется, вкладывается в небольшой бизнес,

управляемый семьями, получающими перечисления, и тем самым создается дополнительная прибыль. В таких странах, как Мексика, денежные переводы направлялись на государственные инвестиции на местном уровне через так называемые объединения родного города (например, на строительство больниц, школ, систем орошения) [34].

Имеющим более высокий доход членам семей — получателей денежных переводов не приходится работать так тяжело, как раньше. Зачастую это означает сокращение детского труда, а также снижение младенческой смертности, поскольку матери с маленькими детьми получают возможность меньше работать вне дома.

И последнее, но важное замечание: денежные переводы приводят и к негативным последствиям. Эмиграция нередко разрушает семьи, отрывает детей от родителей. Часто это происходит, когда матери работают нянями и горничными в других странах. Вряд ли страдания можно полностью компенсировать денежными переводами.

Реальные цифры

За последние два десятилетия иммиграция в богатые страны увеличилась, но не так сильно, как все думают

Читая массовую прессу и наблюдая за последними успехами партий, ведущих антииммиграционную политику, в некоторых европейских государствах (в частности, во Франции, Нидерландах, Швеции и Финляндии), можно подумать, что туда стекаются огромные массы иммигрантов. На самом деле иммиграция в богатые страны увеличилась не так сильно. В период с 1990-го по 2010 год число приезжих, живущих в Европе, увеличилось с 88 до 145 миллионов человек. В относительном выражении это означает, что количество иммигрантов в богатых странах выросло с 7,8 процента населения в 1990 году до 11,4 — в 2010-м [35]. Разумеется, это значительное увеличение, но вряд ли его можно назвать резким скачком, каким его иногда представляют.

Треть иммигрантов живет в развивающихся странах

Иммиграция происходит не только из развивающихся стран в развитые. Большой поток иммигрантов курсирует между развивающимися странами: обычно люди переезжают из совсем бедных в страны побогаче. Кроме того, иногда случается перемещение населения между соседними государствами из-за стихийных бедствий и вооруженных конфликтов.

По состоянию на 2010 год в мире насчитывалось 214 миллионов иммигрантов: 145 миллионов из них жили в богатых странах, а все остальные — 68 миллионов человек, то есть около трети от общего числа, — в развивающихся.

За последнее десятилетие объем денежных переводов резко увеличился

С начала 2000-х годов количество денежных переводов резко увеличилось. Как я уже говорил, сейчас они составляют около 300 миллиардов долларов, что почти в три раза больше, чем иностранная помощь, перечисляемая богатыми странами развивающимся (около 100 миллиардов долларов).

В абсолютном выражении наибольшим получателем финансовой помощи в 2010 году была Индия (54 миллиарда долларов) [36]. Сразу за ней следовал Китай (52,3 миллиарда). Мексика (22,1 миллиарда) и Филиппины (21,4 миллиарда долларов) занимали отдаленные третью и четвертую позиции. Среди других развивающихся стран с большими объемами денежных перечислений Нигерия, Египет и Бангладеш. Некоторые развитые страны — Франция, Германия, Испания и Бельгия — тоже продемонстрировали высокий показатель денежных переводов.

Заключение: лучший из миров?

Быстрые изменения в международной обстановке за последние три десятилетия существенно повлияли на экономики стран во многих отношениях. Значительно увеличившиеся трансграничные потоки продуктов, услуг, капитала и технологий изменили способ организации производства многих стран, которые зарабатывали иностранную валюту для импорта необходимых товаров, а также делали и получали финансовые и материальные инвестиции. При этом трансграничное передвижение рабочей силы оказалось намного меньшим, чем рост показателей в других областях. Но и это тоже сильно повлияло на большое число стран, вызвав напряженность в отношениях между иммигрантами и местными жителями, создало большие денежные потоки, преобразившие модели потребления, инвестирования и производства (в странах — источниках иммиграции).

Эти изменения, которые часто относят на счет *глобализации*, стали определяющей чертой нашего времени. Последние два десятилетия торжествующая бизнес-элита, модные гуру менеджмента, политики, управляющие сильнейшими и богатейшими странами, и поддерживающие их умные экономисты говорили, что этот процесс неизбежен и неудержим. Утверждая, что он будет направляться технологическим прогрессом, эти люди

критиковали, называя отсталым, любого, кто пытался спорить с ними. Правда, мировой финансовый кризис 2008 года поубавил в них уверенности в своей правоте, но все же их идеи до сих пор доминируют в нашем мире: протекционизм в любом случае плох; свободные потоки капитала гарантируют, что компании и страны с лучшим управлением получают деньги; нам следует приветствовать ТНК с распростертыми объятиями и так далее в том же духе.

Однако глобализация отнюдь не неизбежное следствие технического прогресса. В период, называемый золотым веком капитализма (1945–1973 годы), мировая экономика имела гораздо *менее* глобальный характер, чем в либерально-золотой век (1870–1913 годы), вопреки существованию гораздо более передовых технологий транспорта и связи, чем пароходы и проводной (даже не беспроводной) телеграф. Лишь в последние три десятилетия мир стал глобализованным, да и то лишь потому, что влиятельные правительства и бизнес-элита в богатых странах решили, что они хотят видеть его таким.

Кстати, вовсе не глобализация создала «лучший из миров», если воспользоваться известным выражением французского писателя и философа Вольтера. В течение последних трех десятилетий гиперглобализации экономический рост замедлился, социальное неравенство усилилось, а финансовые кризисы участились в большинстве стран.

Все это не означает, что международная экономическая интеграция вредна в любой форме, как, впрочем, и что государства обязаны минимизировать взаимодействие с внешним миром. Напротив, им следует активно участвовать в мировой экономике, если они хотят сохранить высокие стандарты качества жизни. Для долгосрочного развития развивающихся стран взаимодействие с международной экономикой имеет большое значение. Наше процветание полностью зависит от международной экономической интеграции.

Тем не менее из сказанного не следует, что все формы и степени международной экономической интеграции желательны. В какой сфере и насколько должна быть открыта страна и, следовательно, какую роль она будет играть в международной интеграции, в каких областях и в какой степени, зависит от ее долгосрочных целей и возможностей. Протекционизм приносит пользу, если дать ему правильное направление и применить к нужной отрасли промышленности. Регулирование ПИИ приносит пользу одним странам и губительно для других. Некоторые трансграничные финансовые потоки необходимы, тогда как их чрезмерность может быть вредна. Иммиграция приносит (или не приносит) пользу как стране-отправителю, так и стране-получателю в зависимости от того, каким образом она происходит. До тех пор пока мы не осознаем это, мы не сумеем воспользоваться всеми преимуществами международной экономической интеграции.

Эпилог

КАК С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ СДЕЛАТЬ НАШУ ЭКОНОМИКУ ЛУЧШЕ?

Многие вещи кажутся невыполнимыми до тех пор, пока их не сделаешь.

Нельсон Мандела

Как «использовать» экономику?

Собираясь написать эту книгу, я ставил перед собой цель показать, как, а не что следует думать об экономике. Мы рассмотрели множество тем, и я не ожидаю, что мои читатели запомнили все или хотя бы большую часть. Но несколько важных моментов вам все же стоит помнить, когда вы начнете «пользоваться» экономической теорией.

Cui bono? Экономика — это политический аргумент

Экономическая теория была и остается частью политики. Она никогда не была — и не станет — наукой, потому что в экономике нет объективных истин, которые можно установить независимо от политических, а часто и этических суждений. Поэтому, столкнувшись с экономическим аргументом, нужно задать себе извечный вопрос: Cui bono? (Кому это выгодно?). Его, кстати, задавал еще римский государственный деятель и оратор Марк Туллий Цицерон.

Иногда увидеть политический характер экономической теории совсем не сложно, потому что она явно основана на сомнительных аргументах,

учитывающих интересы определенных групп. Идея о просачивающемся богатстве, например, по большей части основана на предположении, что, получив больший кусок национального производства, богатые используют его для увеличения инвестиций, но она не подтверждается реальностью.

В иных ситуациях политический аргумент непреднамеренно приносит пользу определенным людям. Например, может показаться, что аргумент по критерию Парето не приносит пользы никому, поскольку утверждает, что изменение можно считать социальным улучшением только в том случае, когда оно приносит пользу одним людям и не вредит другим. Таким образом, получается, что никто не будет растоптан обществом. Тем не менее этот аргумент косвенно способствует тем, кто выигрывает от сохранения статус-кво, позволяя им не допустить любого изменения сложившегося порядка вещей.

Политические и этические суждения присутствуют даже в якобы свободных от оценочных суждений действиях, таких как определение границ рынка. Принятие решения о том, что принадлежит определенной области рынка, — крайне политическое действие. Как только вы сумеете перетащить что-то (скажем, воду) в область рынка, вы сможете применить правило «один доллар — один голос» к решениям относительно этого продукта, позволяя богатым с большей легкостью влиять на результат. И наоборот, если вы сумеете изъять что-нибудь (скажем, детский труд) из области рынка, станет невозможно влиять на использование его за деньги.

Заявляя, что экономическая теория представляет собой часть политики, я не имею в виду, что ее можно менять в угоду политическим резонам. Некоторые теории бывают лучше других — в зависимости от сложившейся ситуации. Но это значит, что вы не должны верить любому экономисту, утверждающему, что его анализ научный, свободный от оценочных суждений.

«Все фактическое — уже теория»: факты и даже цифры в конечном счете не есть цель

Немецкий писатель и ученый Иоганн Вольфганг Гёте однажды сказал: «Все фактическое — уже теория» [1]. И это следует иметь в виду при изучении экономических «фактов».

Многие люди предполагают, что цифры — это прямые и объективные данные, однако каждая из них построена на основе теории. Возможно, я пойду не так далеко, как Бенджамин Дизраэли, бывший британский премьер-министр, который язвительно заметил: «Есть ложь, наглая ложь и статистика», но скажу, что цифры в экономике неизменно бывают результатом

попыток измерить понятия, определения которых зачастую крайне спорны или хотя бы оспариваемы [2].

Не подумайте, что это просто академический каламбур. Способ построения экономических показателей оказывает огромное влияние на организацию экономики, реализацию политики и в конечном счете нашу жизнь. Это касается даже самых основных цифр, которые мы считаем само собой разумеющимися, такими как ВВП или уровень безработицы. Исключение из ВВП работы по дому и неоплачиваемой работы по уходу за людьми привело к их недостаточной оценке. Стандартное определение безработицы недооценивает ее истинного масштаба, так как исключает отчаявшихся работников в богатых странах и людей с частичной занятостью — в развивающихся (см. главу 10). Естественно, политики пренебрегают этими видами безработицы.

Сказанное не означает, что все числа в экономике бесполезны или непременно вводят в заблуждение. Нам нужны такие показатели, которые дают возможность получить меру величины нашего экономического мира и отслеживать ее изменение; мы просто не должны принимать их бездумно.

Экономика слишком важна, чтобы отдавать ее на откуп профессиональным экономистам

«Все это прекрасно, — можете сказать вы. — Ну и что с того?» С вашей стороны было бы вполне разумно заявить, что вы только потребитель информации, производимой профессиональными экономистами, и не знаете, что вам делать с полученными знаниями. На самом деле с их помощью вы можете — и должны — сделать много важного. Я упомяну только три самые главные вещи.

«Эксперт — это человек, который больше не хочет узнавать ничего нового»: как не дать экономистам возможности использовать вас

Гарри Трумэн в своей типичной деловой манере однажды заметил: «Эксперт — это человек, который больше не хочет узнавать ничего нового, потому что иначе он перестанет быть экспертом».

Знания компетентных людей абсолютно необходимы, но специалист по определению очень хорошо разбирается только в одной узкой сфере, и мы не можем ожидать от него здравых суждений по вопросам, затрагивающим различные аспекты жизни (к каковым относится большинство

проблем) и требующим сбалансирования разных человеческих потребностей, материальных трудностей и этических ценностей. Иногда экспертные знания приводят к зашоренности мышления. Некоторую дозу здорового скептицизма следует применять в отношении экспертов из всех сфер жизни, а не только из экономики. Но в последнем случае это особенно важно, поскольку здесь политический аргумент часто пытаются выдать за науку.

Вы должны быть готовы бросить вызов профессиональным экономистам (и мне в том числе), потому что у них нет монополии на истину, даже когда дело доходит до сугубо экономических вопросов (не говоря уже обо «всем на свете»). Экономика слишком важная сторона нашей жизни, чтобы отдавать ее на откуп профессиональным экономистам. Я пойду еще дальше и скажу, что готовность бросить им вызов должна быть основой демократии. Подумайте, если все мы обязаны слушаться специалистов, то в чем вообще смысл демократии? Если мы не хотим, чтобы наше общество управлялось кучкой самопровозглашенных знатоков, нам нужно научиться разбираться в экономике и бросить вызов профессионалам.

«Audite et alteram partem» («Следует выслушать и другую сторону»): необходимость объективности и непредвзятости

На стенах мэрии Гауды в Нидерландах начертан старинный латинский девиз: *Audite et alteram partem* («Следует выслушать и другую сторону») [3]. Именно такое отношение у вас должно быть при обсуждении любого экономического вопроса. Понимая исключительную сложность мира и учитывая безусловно ограниченную природу всех экономических теорий, следует быть объективными в отношении вашей любимой экономической школы и всегда оставаться непредвзятым. Конечно, это не значит, что у вас не должно быть своего — надеюсь, твердого — мнения, но это не то же самое, что глубокая убежденность в собственной правоте.

По-моему, в каждой школе экономики — от марксистской до австрийской — можно найти что-то полезное. В самом деле, на протяжении всей истории слишком много жизней было разрушено теми, кто был непоколебимо убежден в правильности своих взглядов — от красных кхмеров* до неолиберальных рыночных фундаменталистов.

* Красные кхмеры — неофициальное название коммунистического течения аграрного толка в Камбодже. Его идеология базировалась на неприятии всего западного и современного. *Прим. пер.*

**«Пессимизм интеллекта, оптимизм воли»:
изменения осуществить трудно, но даже самые
масштабные из них возможны, если пытаться
проводить их достаточно долго и упорно**

Итак, вы узнали, насколько трудно изменить экономическую реальность — будь то низкую заработную плату в бедных странах, налоговые укрытия, служащие сверхбогачам, чрезмерную корпоративную власть или слишком сложную финансовую систему. В самом деле, насколько трудно изменить сложившееся положение вещей, даже если большинство согласно с тем, что оно служит лишь незначительному меньшинству, стало понятно благодаря ограничительной реформе, примененной к нашей современной неолиберальной экономической политике и к экономическим теориям, которые за ней стоят.

Иногда сложности вызваны активными попытками тех, кто извлекает выгоду из существующих механизмов, отстоять свою позицию путем лоббирования, медиапропаганды, подкупа или даже насилия. Тем не менее статус-кво защищен даже без особо активных действий со стороны определенных людей. Правило рынка «один доллар — один голос» резко ограничивает способность бедных слоев населения противостоять навязываемым мерам со стороны субъектов, изначально получивших большую долю дохода и богатства (вспомните, как в главе 4 я критиковал мнение Пола Кругмана относительно низких заработных плат). Кроме того, мы бываем восприимчивыми к верованиям, которые идут вразрез с нашими собственными интересами («ложное сознание» из главы 5), и это приводит к тому, что многие, страдая от несовершенства системы, тем не менее, защищают ее. Некоторые из вас, возможно, видели в теленовостях американских пенсионеров, протестующих против *Obamacare** и требующих, чтобы правительство «убрало руки» от программы охраны здоровья населения, притом что это программа, финансируемая и управляемая государством.

Осознание трудностей, связанных с изменением экономического статус-кво, не должно заставить нас отказаться от борьбы за создание более динамичной, стабильной, справедливой и экологически устойчивой экономики, чем та, которая действовала в течение последних трех десятилетий. Конечно, перемены всегда болезненны, но когда за что-то борется много людей, происходит, казалось бы, неосуществимое. Только представьте, 200 лет назад многие американцы думали, что даже обсуждать отмену рабства невозможно; 100 лет назад британское правительство заключало женщин

* Реформа здравоохранения и защиты пациентов в США; инициатива президента Барака Обамы.
Прим. пер.

в тюрьму за то, что они требовали права голосовать на выборах; 50 лет назад за большинством из отцов-основателей сегодняшних развивающихся стран как за террористами охотились английские и французские спецслужбы. Как сказал итальянский марксист Антонио Грамши, «нам нужен пессимизм интеллекта и оптимизм воли».

Заключительные мысли: проще, чем вы думаете

Мировой финансовый кризис 2008 года стал для всех жестоким напоминанием о том, что нельзя отдать экономику на откуп профессиональным экономистам и технократам. Как экономически активные граждане мы все должны участвовать в управлении ею.

Конечно, одно дело — сказать, другое — сделать. Многие из нас физически обессилены ежедневной борьбой за выживание и мысленно заняты своими личными, в том числе финансовыми, проблемами. И мысль о том, чтобы стать экономически активным гражданином, то есть изучать экономику и уделять внимание тому, что происходит в экономическом мире, может показаться сложной. Тем не менее сделать такие инвестиции намного проще, чем вы думаете.

Экономика гораздо доступнее, чем убеждают нас многие экономисты. Если у вас есть общее представление о том, как она работает, контроль над тем, что в ней происходит, отнимет не так много времени и внимания. Как и другие навыки в жизни — например, обучение езде на велосипеде, изучение нового языка или попытка научиться пользоваться новым планшетом, — возвращение в себе экономически активного гражданина становится проще со временем, достаточно лишь преодолеть первые трудности.

Прошу вас, дайте экономике шанс.

От автора

Предложение написать введение в экономическую теорию, понятное самой широкой аудитории, мне сделало издательство Penguin осенью 2011 года через моего тогдашнего редактора Уилла Гудледа.

Этой книги не было бы без Лауры Стикни, моего редактора. Она верила в меня, и если и подстегивала, то делала это очень деликатно, а еще делилась со мной огромным количеством отличных советов, касающихся как материала книги, так и сугубо редакторской работы. Моя благодарность ей не знает границ.

Мой литературный агент Иван Малкахи, как всегда, внес весьма существенный вклад в работу.

Питер Джинна, мой редактор из США, тоже подал изрядное количество важных идей, особенно для заключительной части книги.

Многие друзья предлагали свою помощь и поддержку, но трое из них заслуживают особого упоминания. Дункан Грин, Уильям Милберг и Дипак Найяр прочитали все главы (а некоторые из них — даже в нескольких редакциях) и высказали свое мнение, оказавшееся чрезвычайно полезным для меня.

Феликс Мартин внес большой вклад в формирование книги еще на этапе замысла. Милфорд Бейтман прочитал практически все главы и придумал множество разных способов сделать книгу более доступной для читателей.

Я также хотел бы поблагодарить многих людей, которые, прочитав различные варианты плана книги или отдельных ее глав, сделали полезные замечания. Это Джонатан Олдред, Антонио Андреони, Джон Эштон, Роджер Бэкхаус, Стефани Блэнкберг, Адитья Чакрабортти, Хасок Чанг, Мишель Клара, Гэри Дымски, Адриана Кочорник-Мина, Дэвид Кучера, Костас Лапавитсас, Сангхеон Ли, Тиаго Мата, Гай Микс, Сеумас Милн, Димитрис Милонакис, Бретт Скотт, Джефф Соммерс, Дэниел Тудор, Бхаскр Вира и Юан Янг.

Мой аспирант и научный сотрудник Мин Леон Куан весьма эффективно помог мне в подготовке и обработке необходимой информации. Без его содействия книга не получилась бы такой, какой она вышла.

В течение двух лет написания книги моей жене Хиджеон, дочери Юне и сыну Джинги пришлось вынести многое, но они все равно дарили мне много любви и поддерживали меня.

Моя маленькая семья в Англии не была бы такой крепкой без любви нашей большой семьи, живущей в Корее. Отец и мать жены окружали нас сердечной заботой. Мои собственные родители всегда были для нас неиссякаемым источником любви и воодушевления. Без их самопожертвования и поддержки я никогда не стал бы тем, кто я есть сейчас. Я посвящаю эту книгу им.

ПРИМЕЧАНИЯ

Пролог

1. Это первые предложения его статьи *The macroeconomist as scientist and engineer*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no. 4 (2006).

2. Подобная точка зрения высказывается в статье Нобелевского лауреата в области экономики 2013 года Роберта Шиллера «Действительно ли экономика — это наука?» (Robert Shiller 'Is economics a science?'): <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>.

Глава 1

1. R. Lucas, 'Macroeconomic priorities', *American Economic Review*, vol. 93, no. 1 (2003). Это заявление прозвучало в его выступлении на собрании Американской экономической ассоциации.

2. В книге Феликса Мартина *Money: The Unauthorised Biography* (London: The Bodley Head, 2013) представлено великолепное объяснение этой теории.

3. Многие из этих услуг включают потребление материальных вещей, например еда в ресторане; но при этом мы приобретаем и услуги по приготовлению пищи и обслуживанию.

Глава 2

1. До Смита были другие экономисты, например экономические умы эпохи Возрождения Италии, физиократы Франции и меркантилисты; о некоторых из них рассказывается в главе 4.

2. Clifford Pratten, 'The manufacture of pins', *Journal of Economic Literature*, vol. 18 (March 1980), p. 94. Согласно Праттену, этот показатель был основан на производительности более эффективного из двух существовавших тогда предприятий. Менее эффективное производило около 480 тысяч булавок в день.

3. Даже в наиболее промышленно развитых странах, например Великобритании и Нидерландах, более 40 процентов людей работало в сельскохозяйственном секторе. В других странах Западной Европы это отношение превышало 50 процентов, а в некоторых — достигало 80 процентов.

4. D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Harmondsworth: Penguin, 1978), p. 86.

5. В зависимости от страны 60–80 процентов людей, работающих на капиталистов, задействованы в мелком и среднем бизнесе, где число наемных работников не превышает нескольких сотен. Сюда относятся компании со штатом менее 250 работников в Западной Европе и менее 500 — в США.

6. В те времена Лондон был самым крупным городом Европы и вторым по величине в мире после Пекина. Его население превышало 1,1 миллиона человек. За исключением потерянных американских колоний, британские колониальные территории во время выхода книги «Богатство наций» включали в себя (частично) Индию, Канаду, Ирландию и около полутора десятков островов Карибского бассейна.

7. Информация в оставшейся части раздела взята из книги Н.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (London: Anthem Press, 2002), pp. 93–9, если не указано иное.

8. Вся информация о банкнотах Банка Англии взята из: <http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx>.

Глава 3

1. A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2300 AD* (Oxford: Oxford University Press, 2007), p. 71, table 2.2. Долгосрочные исторические показатели роста стран в следующих нескольких пунктах взяты из этого источника.

2. Объем производства хлопчатобумажной ткани в Великобритании в период с 1700-го по 1760 год увеличивался на 1,4 процента в год, а в период с 1770-го по 1801 год составил 7,7 процента в год. Особенно между 1780-м и 1790 годом темп роста составил 12,8 процента в год — это много даже по сегодняшним меркам и поразительно в то время. Железорудная промышленность увеличила свою производительность на 5 процентов в год в период между 1770-м и 1801 годом. Эти данные рассчитаны по книге N. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution* (Oxford: Clarendon Press, 1995, p. 23, table 2.4.

3. В книге J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004) вы найдете доказательства того, что идеи раннего развития науки и технологии на Западе были в значительной мере позаимствованы из арабского, индийского и китайского миров.

4. Авторитетное и взвешенное обсуждение этого вопроса вы найдете в P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), Chapters. 5–8.

5. B. Hartmann and J. Boyce, *Needless Hunger* (San Francisco: Institute for Food and Development Policy, 1982), p. 12.

6. В отличие от политических событий, таких как Великая французская революция и Русская революция, экономические — не имеют точной даты начала и конца. Промышленная революция определяется по большей мере 1750–1850 годами и по меньшей — 1820–1870 годами.

7. R. Heilbroner and W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13th edition (Boston: Pearson, 2012), p. 62.

8. N. Carfts, 'Some dimensions of the "quality of life" during the British industrial revolution', *Economic History Review*, vol. 50, no. 4 (November 1997): таблица 1 на с. 623 для данных 1820 года и таблица 3 на с. 628 для данных 1860 года.

9. Подробности ищите в Chang, *Kicking Away the Ladder* и H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (Random House, London, 2007).

10. На самом деле Уолпол был главным министром, но читатель нас простит, если мы назовем его первым премьер-министром. Он был первым главой британского правительства, который контролировал все министерства — до него было два или даже три объединенных главы правительства. Уолпол также первым поселился (в 1735 году) на Даунинг-стрит в доме № 10 — знаменитой официальной резиденции премьер-министра Великобритании.

11. С помощью метода экстратерриториальности эти договоры лишали более слабые страны возможности наказывать иностранных граждан за преступления, совершенные на их территории. Некоторые другие неравноправные договоры требовали, чтобы слабейшие страны передавали или «отдавали в аренду» части своих территорий. Китай передал Великобритании остров Гонконг в 1842 году и Коулун в 1860-м, в то время как Британская империя «арендовала» так называемые Новые территории Гонконга на 99 лет в 1898 году. Неравноправные договоры часто вынуждали слабую страну продавать иностранцам права на использование природных ресурсов, например полезных ископаемых и лесных хозяйств, за минимальную плату.

12. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press, 1976), p. 181.

13. Германия присвоила Танзанию, Намибию, Руанду, Бурунди, Того и другие территории, хотя многие из них были переданы победителям в Первой мировой войне. США получили Кубу и Филиппины, а Бельгия — Конго. Япония колонизировала Корею, Тайвань и Маньчжурию (северо-восточная часть Китая).

14. Между 1870-м и 1913 годом рост доходов на душу населения в Латинской Америке глобально изменился от –0,03 процента в 1820–1870-х годах до 1,86 процента в конце этого периода. В результате континент стал самым быстрорастущим регионом мира и даже опередил США с 1,82 процентами, которые оказались на втором месте.

15. Рассчитано на основе данных из книги A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), p. 100, table 3c.

16. Данные и информация в оставшейся части раздела взяты из C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920–1995* (Oxford: Oxford University Press, 1998), p. 137, table 6.1 (1929–1932) и p. 182 (1932–1937).

17. Эту точку зрения очень доступно объясняет Стефани Фландерс, экономический журналист BBC, в следующей записи в блоге BBC: <http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html>.

18. Например, согласно расчетам, фискальная политика правительства США добавила лишь 0,3 процента к ВВП в период с 1929-го по 1933 год против 31,8 процента снижения за тот же период (Dow, *Major Recessions*, p. 164, table 6.11), а фискальная политика Великобритании добавила лишь 0,4 процента снижения ВВП между 1929-м и 1932 годом (*ibid.*, p. 192, table 6.23).

19. Темп роста дохода на душу населения для всего мира снизился с 1,31 процента с 1870-го по 1913 год до 0,88 процента в 1913–1950 годах. См. Maddison, *The World Economy*, p. 383, table A.8.

20. A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz and A. Singh, 'The rise and fall of the Golden Age', in S. Marglin and J. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Oxford University Press, 1990), p. 45, table 2.4.

21. Средний уровень инфляции в развитых капиталистических странах в этот период составлял около 4 процентов. См. *Ibid.* p. 45, table 2.4.

22. Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М. : Карьера Пресс, 2011 (рис. 16.1).

23. Сегодня люди считают Всемирный банк банком для бедных стран, но его первыми клиентами были истерзанные войной страны Европы. Это нашло отражение в его официальном названии — Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

24. Европейское объединение угля и стали координировало усилия по модернизации производственных мощностей в угольной и сталелитейной промышленности. На основании Римского договора 1957 года было создано Европейское сообщество по атомной энергии (Евроатом), а также ЕЭС. В 1967 году эти три сообщества были объединены и образовали Европейские сообщества (ЕС).

25. Более подробную информацию можно найти в F. Block, 'Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States', *Politics and Society*, vol. 36, no. 2 (2008), и M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths* (London: Anthem Press, 2013).

26. Glyn et al., 'The rise and fall of the Golden Age', p. 98.

27. Средний уровень инфляции в Европе доходил до 15 процентов. В США он также превысил 10 процентов. Великобритания пострадала особенно сильно: темп инфляции в стране достиг почти 25 процентов в 1975 году. См. Dow, *Major Recessions*, p. 293, figure 8.5.

28. Темп роста дохода на душу населения в развитых капиталистических странах составил 1,4 процента в 1870–1913 годы, 1,2 — в 1913–1950 годы и 3,8 процента на протяжении 1960–1970 годов. Данные взяты из Glyn et al., 'The rise and fall of the Golden Age', p. 42, table. 2.1.

29. *Ibid.*, p. 42, table. 2.1.

30. Следует отметить, что чилийское правительство играло важную роль в экономике даже в неолиберальной фазе развития страны. Крупнейшая медедобывающая компания в мире CODELCO, национализированная

в 1971 году левым правительством Альенде, осталась в государственной собственности. Ряд общественных и наполовину государственных органов, например Fundacion Chile, предоставили своим сельхозпроизводителям субсидированные технические консультации и помощь во внешнеторговом маркетинге.

31. Подробнее см. S. Basu and D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (London: Basic Books, 2013), chapter 2.

32. В 1978 году Китай выпустил продукцию примерно на 219 миллиардов долларов. В тот год мировой объем производства оценивался около 8549 миллиардов долларов. Рассчитано на основе данных Всемирного банка, приведенных в Докладе о мировом развитии в 1980 году (World Development Report 1980, Washington, DC: World Bank, 1980), pp. 110-11, table 1.

33. Ibid., pp. 124-5, table 8.

34. В 2007 году ВВП Китая составлял 3280 миллиардов долларов, а мировой ВВП — 54 347 миллиардов долларов, согласно Докладу о мировом развитии 2009 года: World Bank, *World Development Report 2009* (New York: Oxford University Press, 2009), pp. 356–7, table 3. Экспорт продуктов из Китая составил 1218 миллиардов долларов, тогда как во всем мире он равнялся 13 899 миллиардов долларов (ibid., pp. 358–9, table 4).

Глава 4

1. Карл Менгер считается отцом-основателем австрийской школы, но некоторые справедливо отметили бы, что вместе с Леоном Вальрасом и Уильямом Джевонсом он стоял у истоков неоклассической школы. Еще более сложно говорить о Фрэнке Найте, экономисте начала XX века, преподавателе Чикагского университета. Нередко его причисляют к австрийской школе — но не из-за национальности, так как он был американцем. Однако на Найта значительное влияние оказала институционалистская школа, а некоторые его идеи пересекаются с кейнсианской школой и бихевиризмом.

2. Физики безуспешно пытались создать то, что они называют «теорией всего».

3. «...одно кольцо, чтобы собрать их всех и в темноте связать их».

4. Йозеф Шумпетер подчеркивал, что любому анализу в экономике предшествует преаналитический когнитивный акт, называемый видением, в котором аналитик «представляет определенный набор ожидаемых явлений как заслуживающих внимания объектов для его аналитических усилий». Ученый отмечал, что «такое видение почти по определению идеологическое», поскольку «то, как мы видим вещи, вряд ли отличается от того, каким образом мы хотим их видеть». Цит. по: Шумпетер Й. А. История экономического анализа в 3 т. СПб. : Эконом. шк., 2001. Спасибо Уильяму Милбергу за то, что он обратил на нее мое внимание.

5. Возвышение индивидуума неоклассической школой выходит за рамки определения субъектов экономической деятельности как индивидуумов, а не классов. Большинство представителей школы разделяют веру

в методологический индивидуализм, то есть в то, что научное объяснение любого коллективного образования, в том числе экономики, должно быть основано на его разложении на наименьшие единицы, то есть индивидуумов.

6. Можно сказать и иначе: общество находится в состоянии оптимальности по Парето, если нельзя улучшить положение одного, не причинив вреда другому.

7. В классическом примере Джорджа Акерлофа, учитывая трудность определения качества подержанных автомобилей перед покупкой, потенциальные покупатели не согласятся платить больше даже за действительно хороший подержанный автомобиль. Поэтому владельцы хороших подержанных автомобилей будут избегать «рынка лимонов», тем самым еще больше снижая качество автомобилей в среднем, что может в крайнем случае привести к исчезновению этого рынка вообще. См. Акерлоф Д. Рынок лимонов: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5.

8. Оставшиеся два тома были отредактированы Энгельсом и опубликованы после смерти Маркса.

9. Подробнее об этой истории вы можете узнать из моих книг *Kicking Away the Ladder* (более научно и подробно) или *Bad Samaritans* (менее подробно, но более доступно).

10. Стандартные рекомендации — это продвижение новых отраслей за счет тарифов, субсидий и льготных условий для государственных закупок (то есть государство покупает продукцию у частного сектора); поощрение внутренней переработки сырья с помощью введения экспортных пошлин на сырье или через запрет его экспорта; создание неблагоприятных условий для импорта предметов роскоши с помощью пошлин или запретов, чтобы направить большинство ресурсов на инвестиции; стимулирование экспорта через маркетинговую поддержку и контроль качества; поддержка технологических усовершенствований с помощью предоставления государством монополии, патентов и субсидируемого правительством найма квалифицированных работников из экономически более развитых стран; а также не в последнюю очередь государственные инвестиции в инфраструктуру.

11. Лист начинал свою деятельность как сторонник свободной торговли. Он продвигал идею соглашения о свободной торговле между разными землями Германии, которая была реализована в 1834 году в виде Zollverein (буквально — таможенный союз). Тем не менее во время своей политической ссылки в США в 1820-х годах благодаря работам Даниэля Реймонда и Генри Кэри он познакомился с идеями Гамильтона и согласился, что свободная торговля может приносить пользу странам с одинаковым уровнем развития (как, например, немецкие земли в то время), но не подходит для торговли между более экономически развитыми странами, например Великобританией и слабо развитыми странами, такими как в то время Германия и США. К этому можно добавить, что Лист, как и большинство его современников-европейцев, был расистом и открыто утверждал, что его теорию можно использовать только в «умеренных» странах.

12. Это контрастирует с преимущественно (но не исключительно) односторонней причинно-следственной связью, допускаемой марксистской школой, от системы материального производства, или базиса, до институтов, или суперструктуры.

13. Ведущие представители (в алфавитном порядке) — Элис Амсен, Хорхе Кац, Санджая Лалл, Ларри Уестфаль и Мартин Франсман.

14. Больше о дебатах см.: D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

15. Герберт Саймон, основатель школы бихевиоризма, отметил, что современный капитализм лучше описывается понятием «организационная экономика», а не рыночная экономика. Сегодня многие экономические действия происходят не на рынках, а в рамках организаций, преимущественно компаний, но также правительственных и других организаций. Подробнее об этом рассказывается в главе 5.

16. Идея о возможности купить или продать «разрешение на загрязнение» до сих пор звучит странно для многих неэкономистов. Но рынок этих разрешений сегодня один из процветающих: на 2007 год оценочная стоимость заключенных на нем сделок составила 64 миллиарда долларов.

17. Они называются «Маркс — пророк», «Маркс — экономист», «Маркс — социолог» и «Маркс — учитель».

18. Со временем в поколении его внуков — как Кейнс назвал их в своей знаменитой статье «Экономические возможности для наших внуков» (*Economic Possibilities for Our Grandchildren*), хотя у него не было детей, — уровень жизни в таких странах, как Великобритания, вырастет настолько, что уже не будет необходимости в таком количестве новых инвестиций. При таком положении дел, предсказывал он, внимание политики должно переключиться на сокращение длительности рабочего дня и увеличение потребления, в основном за счет перераспределения доходов в пользу бедных групп, которые тратят большую часть своих доходов, в отличие от богатей.

19. История финансовых спекуляций хорошо описана в книге Киндлбергер С. *Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи*. СПб. : Питер, 2010.

20. Он также получал крупные суммы для Королевского колледжа в Кембридже, инвестиционный портфель которого он курировал как казначей (управляющий финансами) между 1924-м и 1944 годом.

21. Исключениями в этом отношении были Михал Калецкий (1899–1970) с его марксистским влиянием и интересом к развивающимся странам, а также Николас Калдор (1908–1986), который одной ногой стоял на девелопменталистской традиции, а второй, будучи воспитанным в Австро-Венгерской империи, сочувствовал идеям австрийцев и Шумпетера.

22. Веблен тоже пытался понять изменения в обществе с точки зрения эволюции, вдохновившись новой в то время теорией Чарльза Дарвина.

23. В положении неоклассической школы о «рациональном своекорыстном индивидууме» большинство представителей неонституционализма

приняли и одобрили ту его часть, которая касается корыстолюбия индивидуума, отказавшись от рациональной составляющей. Некоторые, особенно Уильямсон, даже открыто пользовались концепцией бихевиористов об ограниченной рациональности.

24. В неонинституционализме также прослеживается непризнаваемое влияние марксистской школы (например, в молодые годы Норт был марксистом), по крайней мере с точки зрения имущественных отношений (Норт и Коуз) и внутренней работы компании (Коуз и Уильямсон).

25. Некоторые неоклассические экономисты пытались вписать ограниченную рациональность в модель оптимизации. Например, они утверждают, что ограниченная рациональность просто означает, что мы должны видеть экономическое решение как «совместную оптимизацию» стоимости ресурсов (традиционная неоклассическая тема) и стоимости процесса принятия решений. Согласно другой распространенной интерпретации, люди оптимизируют процесс, выбирая лучшие правила принятия решений, вместо того чтобы делать правильный выбор в каждом отдельном случае. Обе эти интерпретации не имеют веса, потому что предполагают еще более нереальные уровни рациональности, чем в стандартной неоклассической модели. Каким образом люди, недостаточно рациональные для того, чтобы выбрать оптимальное решение на одном фронте (стоимость ресурсов), способны принять оптимальное решение для двух (стоимость ресурсов и стоимость принятия решения)? Как могут люди, которые недостаточно умны, чтобы принимать рациональные решения в отдельных случаях, создавать правила, позволяющие им принимать оптимальные решения в среднем?

26. Саймон Г. Науки об искусственном. М. : Едиториал УРСС, 2009.

Глава 5

1. Данные по внутрифирменной торговле непросто раздобыть. По некоторым оценкам, внутрифирменная торговля на 20–25 процентов менее важна в сфере услуг, чем в производстве. Однако для отдельных «производителей услуг», например в сфере консалтинга и НИР, она даже более важна, чем для производства. Скажем, в компаниях США и Канады, данные по которым были доступны, она составила 60–80 процентов. Данные взяты из R. Lanz and S. Miroudot, 'Intra-firm trade patterns, determinants and policy implications', OECD Trade Policy Papers no. 114 (Paris: OECD, 2011).

2. Мультинациональная корпорация имеет около 150 дочерних компаний, которые не являются кооперативами, и более 10 тысяч рабочих, не сотрудников или партнеров. Доход от продаж включает в себя доходы этих дочерних компаний.

3. По этой причине первое антимонопольное законодательство США (закон Шермана 1890 года) рассматривало профсоюзы как монополистические общества до тех пор, пока действие этого положения не было прекращено пересмотром антимонопольного закона 1914 года, называемого законом Клейтона.

4. Власть Европейского союза зиждется на деньгах и праве устанавливать правила. Как видно из последних «спасательных пакетов» для таких «периферийных» стран, как Греция и Испания, некоторая часть его влияния основывается на финансовой мощи. Но еще более важна способность ЕС диктовать правила в отношении всех аспектов экономики (или других сфер) в странах, входящих в его состав, в том числе это касается бюджета, конкуренции между компаниями и условий труда. Решения здесь принимаются на основе голосования по принципу квалифицированного большинства (КБ), в котором количество голосов, принадлежащих каждой стране, отражает численность ее населения, но только до определенного момента, по аналогии с распределением голосов коллегии выборщиков для президентских выборов в США среди пятидесяти штатов США. В совете Европейского союза Германия имеет в десять раз больше голосов, чем Мальта (29 против трех), но и население первой превышает население Мальты больше, чем в 200 раз (82 миллиона против 0,4 миллиона жителей).

5. МОТ очень отличается от других организаций системы ООН. В то время как другие органы ООН представляют собой межправительственные организации, МОТ — это трехсторонний орган, состоящий из правительств, профсоюзов и объединений работодателей, с распределением голосов между тремя группами в соотношении 2:1:1.

6. Целый ряд исследований подтверждают, что студенты экономических факультетов более эгоистичны, чем остальные. Отчасти, наверное, это результат выбора конкретных людей: узнав, что экономическое образование подчеркивает значение своекорыстия, склонные к нему люди, вероятнее всего, почувствуют, что это их предмет. Либо же это результат самого образования: постоянно слушая о том, что каждый человек преследует лишь эгоистичные интересы, студенты-экономисты могут начать воспринимать мир через призму корыстолюбия.

Глава 6

1. За исключением очень ограниченного ряда товаров и услуг, потребляемых туристами.

2. Эта точка зрения очень точно и понятно объясняется в книге J. Aldred, *The Skeptical Economist* (London: Earthscan, 2009), pp. 59–61.

3. Из беседы Ричарда Лэйарда с Джулианом Баггини, см. 'The conversation: can happiness be measured?', *Guardian*, 20 July 2012.

Глава 7

1. После Гамбии, Свазиленда, Джибути, Руанды и Бурунди.

2. Еще в 1995 году ВВП Экваториальной Гвинеи на душу населения составлял всего лишь 371 доллар в год и страна считалась одной из тридцати беднейших в мире.

3. Нижеприведенная информация о горнодобывающей промышленности США взята из G. Wright and J. Czelusta, 'Exorcising the resource curse: mining as a knowledge industry, past and present', working paper, Stanford University, 2002.

4. Такие темпы роста означают, что в 2010 году в Германии доход на душу населения был на 11,5 процента выше, чем в 2000-м, в то время как в США — всего на 7,2 процента.

5. Следующие данные по научным исследованиям и разработкам взяты из доклада ОЭСР *Perspectives on Global Development 2013 — Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World* (Paris: OECD, 2013), Chapter 3, figure 3-1.

6. В бедных странах, где работает несколько крупных корпораций, проводящих собственные научные исследования и разработки, подавляющее большинство НИР финансируется правительством. В некоторых странах это соотношение может быть около 100 процентов, но обычно оно составляет 50–75 процентов. В богатых странах доля правительства в НИР меньше — обычно 30–40 процентов. Значительно ниже она в Японии (23 процента) и Корее (28 процентов), а вот Испания и Норвегия (в обеих по 50 процентов) находятся на другом краю. В США сегодня это соотношение составляет около 35 процентов, хотя во время холодной войны, когда федеральное правительство страны тратило огромные деньги на оборонные исследования, было значительно выше — 50–70 процентов (см. главу 3).

7. Отчет департамента по делам бизнеса, предпринимательства и реформы управления *Globalisation and the Changing UK Economy* (London: Her Majesty's Government, 2008).

8. Бывший министр промышленности Франции Пьер Дрейфус. Цит. по: P Hall, *Governing the Economy* (Cambridge: Polity Press, 1987), p. 210.

9. Если не указано иное, данные в настоящем и в следующем разделах взяты из Н.-J. Chang, 'Rethinking public policy in agriculture: lessons from history, distant and recent', *Journal of Peasant Studies*, vol. 36, no. 3 (2009).

10. С учетом промышленного сектора доля в ВВП составляла 30–40 процентов. Сегодня ни в одной из этих стран она не составляет больше 25 процентов. Данные взяты из О. Debande, 'Deindustrialisation', *EIB Papers*, vol. 11, no. 1 (2006). Доступно для скачивания по ссылке: http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf.

11. В Германии доля обрабатывающей промышленности в ВВП уменьшилась с 27 до 22 процентов по текущим ценам за период с 1991-го по 2012 год, по неизменным ценам — с 24 до 22 процентов. Соответствующие цифры для Италии составили снижение с 22 до 16 процентов по текущим ценам и с 19 до 17 процентов по неизменным ценам. Во Франции за 1991–2011 годы произошло уменьшение с 17 до 10 процентов по текущим ценам и с 13 до 12 процентов по неизменным ценам. Данные из отчета Eurostats, выпущенного Европейским союзом.

12. В США доля обрабатывающей промышленности в ВВП сократилась с 17 до 12 процентов по текущим ценам в период с 1987-го по 2012 год. Однако по неизменным ценам за этот период ее доля немного увеличилась — с 11,8

до 12,4 процента. В период с 1990-го по 2012 год доля обрабатывающей промышленности в ВВП Швейцарии уменьшилась с 20 до 18 процентов по текущим ценам. Но в пересчете по неизменным ценам она выросла с 18 до 19 процентов. Данные по Швейцарии взяты из отчета Eurostats. Данные по США — по информации Бюро экономического анализа (БЭА) при правительстве США.

13. В Финляндии с 1975-го по 2012 год доля обрабатывающей промышленности в ВВП по текущим ценам снизилась с 25 до 17 процентов, но по неизменным ценам увеличилась с 14 до 21 процента. В Швеции с 1993-го по 2012 год соответствующие показатели составили снижение с 18 до 16 процентов и рост с 12 до 18 процентов. Данные взяты из отчета Eurostats.

14. В период с 1990-го по 2012 год доля обрабатывающей промышленности в ВВП Великобритании уменьшилась с 19 до 11 процентов по текущим ценам, что составляет 42 процента снижения. По неизменным ценам она сократилась с 17 до 11 процентов, что составляет снижение в 35 процентов. Данные взяты из отчета Eurostats Европейского союза.

15. Вся информация по данным Всемирного банка.

16. Более обстоятельное обсуждение этого вопроса приведено в отчете G. Palma, 'Four sources of "de-industrialisation" and a new concept of the "Dutch Disease"', представленном на заседании круглого стола по вопросам экономического роста и инициатив развития (Economic Growth and Development Initiative) Исследовательского совета по гуманитарным наукам (Human Sciences Research Council) Южной Африки, состоявшегося 21 мая 2007 года. Отчет доступен по ссылке: <http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>.

17. Программа Greenhouse Development Rights определяет долю нагрузки на каждую страну для сокращения выбросов парниковых газов, чтобы предотвратить потенциально катастрофическое «потепление на два градуса», учитывая как историческую ответственность за глобальное потепление, так и способность выполнить подобные корректировки.

18. Подробнее см. Aldred, *The Skeptical Economist*, Chapter 5.

19. Наша убежденность в опасности атомных электростанций искажается тем, что аварии на них широко освещаются в средствах массовой информации, не в последнюю очередь потому, что они обычно происходят в богатых странах. Но, оставаясь неизвестными, каждый год в одном только Китае в результате несчастных случаев умирают несколько тысяч шахтеров. Мы даже не знаем, сколько человек во всем мире умерло от загрязнения воздуха, вызванного сжиганием угля, в течение последних двух веков. Последствия Великого смога, случившегося в Лондоне в 1952 году, по словам, привели к смерти от четырех до двенадцати тысяч человек. Но это был один год (по общему признанию, безусловно худший) из десятков лет, когда Великобритания страдала от загрязнения, вызванного сжиганием угля. Сегодня в городах Китая, Индии и других стран многие люди преждевременно умирают от болезней органов дыхания, вызванных загрязнением воздуха от сжигания угля. Если мы просуммируем все эти «тихие» смерти, то сможем смело сказать, что уголь «убил» гораздо больше людей,

чем ядерная энергетика, даже если взять самую крайнюю — и очень спорную — оценку смерти миллиона человек в результате аварии на Чернобыльской АЭС (в основном за счет онкологических заболеваний, вызванных повышенной радиацией).

Глава 8

1. Martin, Money, p. 242.

2. Многое из того, что я рассказываю о производных финансовых продуктах взято из книги B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money* (London: Pluto Press, 2013), pp. 63–74; а моя дискуссия с ее автором дает менее специальное, но познавательное объяснение, см. J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay* (London: Allen Lane, 2010), Chapter 2.

3. Спасибо Бретту Скотту за этот пример. Можно сказать, что секьюритизированные долговые продукты являются деривативами потому, что они «производят» свою стоимость из базовых активов. Однако же при этом верно также, что акции тоже деривативы, поскольку компании имеют «базовые» активы, такие как оборудование и другие активы, например патенты и прочие объекты интеллектуальной собственности. Таким образом, все различия между разными типами финансовых активов очень неопределенны.

4. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance*, p. 65.

5. Ibid., pp. 69–70.

6. Об истории развития рынков производных инструментов и роли СВОТ в этом процессе см. Y. Millo, 'Safety in numbers: how exchanges and regulators shaped index-based derivatives' — доклад, представленный на Конференции по социологическому исследованию финансов в Центре по организационным инновациям (ЦОИ) Колумбийского университета 3–4 мая 2002 года, доступен по ссылке: <http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>; и 'A Brief History of Options', доступен по ссылке: <http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history/>.

7. См. Millo, 'Safety in numbers', and C. Lapavistas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All* (London: Verso, 2013), p. 6.

8. H. Blommestein et al., 'Outlook for the securitisation market', *OECD Journal: Market Trends*, vol. 2011, issue 1 (2011), p. 6, figure 6, доступен по ссылке: <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf>. По данным Евростата — статистического агентства ЕС, в 2010 году ВВП составил 12,3 триллион евро в Европейском союзе и 10,9 — в США.

9. L. Lin and J. Sutri, 'Capital requirements for over-the-counter derivatives central counterparties', рабочий документ МВФ, WP/13/3, 2013, p. 7, figure 1, доступен по ссылке: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>.

10. G. Palma, 'The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, no. 4 (2009).

11. Lapavistas, *Profiting without Producing*, p. 206, figure 2.

12. J. Crotty, 'If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high?: Reflections on the current "golden age" of finance', Working Paper no. 134 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, April 2007).

13. A. Haldane, 'Rethinking the financial network' — выступление перед Ассоциацией студентов-финансистов в Амстердаме в апреле 2009 года; доступно по ссылке: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf>, pp. 16–17.

14. M. Blyth, *Austerity: the History of a Dangerous Idea* (Oxford: Oxford University Press, 2013), pp. 26–27.

15. Средний период владения акциями для банков сократился с около трех лет в 1998 году до приблизительно трех месяцев в 2008-м году. P. Sikka, 'Nick Clegg's plan for shareholders to tackle fat-cat pay won't work', *Guardian*, 6 December 2011; доступно по ссылке: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?>

16. Финансовый сектор не всегда был более прибыльным, чем нефинансовый. По данным исследования, опубликованного в 2005 году, в США с середины 1960-х годов и до конца 1970-х норма прибыли для финансовых компаний была ниже, чем у нефинансовых. Но благодаря финансовому дерегулированию начала 1980-х норма прибыли финансовых компаний (при тенденции к повышению в диапазоне от 4 до 12 процентов) стала значительно выше, чем у нефинансовых (2–5 процентов) до начала 2000-х годов (дата завершения исследования). Во Франции норма прибыли финансовых корпораций в период между началом 1970-х и серединой 1980-х (данные для 1960-х недоступны) была отрицательной. При финансовом дерегулировании конца 1980-х она начала расти и превысила норму нефинансовых компаний в начале 1990-х, когда обе они составляли около 5 процентов, и к 2001 году превысила 10 процентов. Норма прибыли французских нефинансовых компаний, наоборот, с начала 1990-х сократилась и достигла уровня 3 процентов в 2001 году. См. G. Dumenil and D. Levy, 'Costs and benefits of neoliberalism: a class analysis', in G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Cheltenham: Edward Elgar, 2005).

17. Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. М. : Карьера Пресс, 2001, рис. 16.1.

18. Palma, 'The revenge of the market on the rentiers', p. 851, figure 12.

19. W. Lazonick 'Big payouts to shareholders are holding back prosperity', *Guardian*, 27 August 2012, доступно по ссылке: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity>.

20. Отношение оставалось равным 99 процентам в 2011-м и 2012 годах. Информация для этого раздела взята из отчета о движении средств Совета управляющих Федеральной резервной системой США; доступно по ссылке: <http://www.federalreserve.gov/apps/fof/>. Похожие оценки для периода ранее 2000-х годов можно найти в Crotty, 'If financial market competition is so intense'. Еще одна оценка дает более низкие показатели, но общая тенденция такая же: отношение несколько больше 20 процентов в 1955 году переросло в около 30 процентов

к середине 1980-х, поднялось до 50 — в начале 2000-х, снизилось до 45 — в преддверии кризиса 2008 года и снова выросло до 50 процентов к 2010 году. См. W. Milberg and N. Shapiro, 'Implications of the recent financial crisis for innovation', New School for Social Research, mimeo, February 2013.

21. Информация о GE взята из R. Blackburn, 'Finance and the fourth dimension', *New Left Review*, May/June 2006, p. 44. Froud et al., *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers* (London: Routledge, 2006) считают, что отношение может быть выше 50 процентов. Информация о Ford взята у Froud et al., а данные по GM — у R. Blackburn.

22. Эту точку зрения очень пронизательно выразил Энди Холдейн из Банка Англии (см. выше) в своем выступлении «Собака и фрисби» (Andy Haldane 'The dog and the frisbee') на 36-м симпозиуме по экономической политике Федеративного резервного банка Канзаса, посвященного теме «Меняющийся политический пейзаж», Jackson Hole, Wyoming, 31 August 2012; доступно по ссылке: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf>.

Глава 9

1. Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. М. : Новое изд-во, 2007.

2. Больше доказательств вы найдете в J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (London: Allen Lane, 2012), Chapter 4.

3. По мнению Уилсона и Пикетта, это объясняется тем, что люди с низким уровнем доходов в неравноправных обществах подвержены большему стрессу, чем граждане равноправных обществ. Напряжение возникает от того, что авторы называют «статус тревоги», а именно беспокойство о своем низком статусе и неспособности преодолеть его, особенно в раннем возрасте. Такое напряжение, по утверждению Уилсон и Пикетта, негативно влияет на здоровье и делает людей более склонными к антиобщественному поведению, например к преступным действиям.

4. Всеобъемлющий и сбалансированный анализ фактических данных можно найти в рабочем отчете F. Stewart, 'Income distribution and development', Queen Elizabeth House Working Paper, no. 37, University of Oxford, March 2000; доступно по ссылке: <http://www3.queh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>, и в B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots* (New York: Basic Books, 2011).

5. Другие индексы включают в себя индекс Тейла, индекс Гувера и индекс Аткинсона.

6. Названа в честь американского экономиста начала XX столетия Макса Лоренца.

7. См. G. Palma, 'Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the "Inverted-U": The share of the rich is what it's all about', *Cambridge Working Papers in Economics (CWPE)* 1111, Faculty of Economics, University of Cambridge, January 2011; доступно по ссылке: <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>.

8. Подробнее см. A. Cobham and A. Sumner, 'Putting the Gini back in the bottle?: "The Palma" as a policy-relevant measure of inequality', mimeo, King's International Development Institute, King's College London, March 2013; доступно по ссылке: <http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf>. Более понятное визуальное объяснение доступно по ссылке: <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/>.

9. См. OECD Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2011), и MOT World of Work 2012 (Geneva: International Labour Organization, 2012).

10. Следующие коэффициенты Джини показывают данные за 2010 год и взяты из отчета MOT World of Work 2012, p. 15, figure 1.9. Данные по Ботсване и Намибии взяты из более старых источников.

11. Интересно, что разделительная черта здесь подобна тому уровню, от которого отталкиваются некоторые из дружественных критиков *The Spirit Level*, когда говорят, что неравенство приводит к негативным социальным последствиям в странах, где оно превышает определенный уровень.

12. UNCTAD, Trade and Development Report 2012 (Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2012), Chapter 3, p. 66, chart 3.6. Пятнадцать изученными странами были: Австралия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, (Южная) Корея, Новая Зеландия, Норвегия, США, Таиланд, Чили и Япония. Данные брались в диапазоне от 1988 года для Кореи до 2008 года для Великобритании, что доказывает, насколько сложно получить информацию о распределении богатства.

13. Коэффициент неравенства в доходах по Джини для этих стран был ниже 0,3, но неравенство в богатстве превысило 0,7. Неравенство в богатстве по Джини было выше, чем в некоторых странах с более высоким неравенством в доходах, таких как Таиланд (чуть больше 0,6 по богатству и выше 0,5 по доходам) или Китай (около 0,55 по богатству и близко к 0,5 по доходам).

14. Подробнее см. *ibid.*, Chapter 3.

15. A. Atkinson, T. Piketty and E. Saez, 'Top incomes in the long run of history', *Journal of Economic Literature*, vol. 49, no. 1 (2011), p. 7, figure 2.

16. *Ibid.*, p. 8, figure 3.

17. F. Bourguignon and C. Morrisson, 'The size distribution of income among world citizens, 1820–1990', *American Economic Review*, vol. 92, no. 4 (2002).

18. Чтобы ознакомиться с более взвешенной интерпретацией данных, см. UNCTAD, Trade and Development Report 2012. But see Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, Chapter 3.

Глава 10

1. J. Garraty and M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States* (New York: Addison Wesley Longman, 2000), p. 607.

2. МОТ не предоставляет разбивки показателей о принудительном труде по странам в связи с проблемой качества данных.

3. Существуют различные источники, предоставляющие информацию о продолжительности фонда рабочего времени, но я использую данные МОТ, потому что они наиболее полные. Если данные МОТ недоступны, иногда пользуюсь данными ОЭСР о богатых странах.

4. Данные для них составляют 1382 часа в Нидерландах, 1406 часов в Германии, 1421 час в Норвегии и 1482 часа во Франции.

5. Данные для них составляют 2090 в Корее, 2039 часов в Греции, 1787 часов в США и 1772 часа в Италии.

6. В действительности в Корее была наибольшая годовая продолжительность рабочего времени среди стран ОЭСР (включая Мексику) до 2007 года.

7. Подробнее обсуждение представлено в Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 9 ('Lazy Japanese and thieving Germans') и Ха Джун Ч. 23 тайны: то, что вам не расскажут про капитализм. М. : АСТ, 2014. «Вещь 3» (глава 3).

8. По данным Международной программы социологического анкетирования, проводимой консорциумом научно-исследовательских институтов США, Великобритании, Германии и Австралии, рабочие из богатых стран ценят гарантию занятости больше, чем любые другие атрибуты работы (например, заработную плату, интерес, пользу для общества).

9. Так называемые активные программы рынка труда (АПРТ) в Швеции и Финляндии значительно сократили эти проблемы путем переподготовки безработных, помогая людям создавать и следовать стратегии повторного трудоустройства. См. Basu and Stuckler, *The Body Economic*, Chapter 7.

10. Во многих бедных странах работает очень много детей, не достигших порогового возраста. Использование их труда часто не отражается в официальной статистике занятости и безработицы.

11. Чтобы справиться с трудностями, созданными отчаявшимися работниками, экономисты иногда изучают уровень экономической активности, который представляет собой долю экономически активного населения (занятого и официально безработного) в населении трудоспособного возраста. Внезапное сокращение этой доли, вероятно, означает увеличение числа отчаявшихся работников, которые больше не учитываются в качестве безработных.

Глава 11

1. Некоторые экономисты, в том числе и я, идут еще дальше и утверждают, что в отраслях, требующих больших капиталовложений для роста производительности (например, металлургия, автомобильная промышленность), «антиконкурентные» договоренности между олигополистическими компаниями, такими как картели, иногда приносят пользу. В таких отраслях цена неограниченной конкуренции уменьшает прибыль компаний насколько, что снижает их способность делать инвестиции, нанося вред их долгосрочному росту. Если такая конкуренция приводит к банкротству компании, ее

оборудование и рабочие могут быть потеряны для общества навсегда, поскольку им сложно найти применение в других отраслях. Для примера, см. Н.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan Press, 1994), Chapter 3, и A. Amsden and A. Singh, 'The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea', *European Economic Review*, vol. 38, nos. 3/4 (1994).

2. Министрами, ранее работавшими в сфере финансов, были Дональд Риган (январь 1981 года — февраль 1985 года), Николай Брэди (сентябрь 1988 года — январь 1993 года), Ллойд Бентсен (январь 1993 года — декабрь 1994 года), Роберт Рубин (январь 1995 года — июль 1999 года), Генри Полсон (июль 2006 года — январь 2009 года), Тим Гейтнер (январь 2009 года — январь 2013 года).

3. Больше информации о коррупции и других проблемах государственной службы в современных богатых странах можно найти в Chang, *Kicking Away the Ladder*, Chapter 3, pp. 71–81, и Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 8.

4. World Bank, *World Development Report 1991* (Washington, DC: The World Bank, 1991), p. 139, table 7.4.

5. Данные взяты из OECD, *Government at a Glance*, 2011 (Paris: OECD, 2011).

Глава 12

1. Полный текст письма императора Цяньлуна Георгу III доступен по ссылке: <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgelII.htm>.

2. В основе версии ХОСЕ лежат и другие аргументы, и их ослабление негативно сказывается на уверенности в том, что «свободная торговля — это самое лучшее», хотя я не рассматриваю их в этой главе. Например, один из них — предположение о совершенной конкуренции (то есть отсутствии рыночной власти). Ослабление этого аргумента породило так называемую новую теорию международной торговли, представителем которой является Пол Кругман. Другой важный аргумент — отсутствие внешних эффектов (см. главу 4 для определения внешних эффектов).

3. По мнению Рикардо, разные страны имеют разный производственный потенциал, однако эти различия не могут быть изменены намеренно.

4. Подробнее см. Н.-J. Chang and J. Lin, 'Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it?: A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang', *Development Policy Review*, vol. 27, no. 5 (2009).

5. Данные о торговле взяты из подборки данных Всемирного банка World Development Indicators 2013 («Показатели мирового развития 2013»).

6. Данные взяты из базы ВТО.

7. United Nations, *International Trade Statistics, 1900–1960* (New York: United Nations, 1962).

8. Данные основаны на экспортных показателях. Относительно периода до 1980-х годов существует довольно большой пробел в данных по экспорту

и импорту, так что доли составляли 50–58 процентов в 1960-х годах и 54–61 процент в 1970-х.

9. В пропорциональном отношении к торговле в целом (сырье, производственные товары и услуги) доля обрабатывающей промышленности выросла с 47 процентов в 1980–1982 годах до 63 процентов в 1998–2000 годах, а в 2009–2011 годах составила 55 процентов.

10. Средний показатель для 1984–1986 годов составлял 8,8 процента. В среднем для 2009–2011 годов он был равен 27,8 процента.

11. Более подробное определение предоставлено ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию); доступно на: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx).

12. Показатели составляли 63 процента в Либерии, 50 процентов на Гаити, 42 процента в Косово и 39 процентов в Молдове.

13. Все данные по потокам прямых иностранных инвестиций, приведенные ниже, это показатели притока. В теории притоки и оттоки ПИИ в мировом масштабе должны быть одинаковыми, но фактические данные всегда показывают расхождение.

14. Расчет основан на данных Всемирного банка

15. Превосходный обзор доказательств приведен в R. Kozul-Wright and P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (London: Zed Books and Third World Network, 2007), Chapter 4.

16. Больше информации о «налоговых убежищах» см. N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (London: Vintage, 2012), и на сайте Сети справедливого налогообложения www.taxjustice.net. На момент написания книги (осень 2013 года) велось много разговоров об ужесточении мер в отношении налоговых убежищ, особенно с помощью стран Большой двадцатки, но никаких конкретных действий принято не было.

17. Christian Aid, 'The shirts off their backs: how tax policies fleece the poor', September 2005, доступно по ссылке: http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf.

18. История этого фиаско подробно описана в Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 1 ('The Lexus and the Olive Tree revisited').

19. Дальнейшее рассмотрение этих мер можно найти в N. Kumar, 'Performance requirement as tools of development policy: lessons from developed and developing countries', и K. Gallagher (ed.), *Putting Development First* (London: Zed Books, 2005). Более понятно этот вопрос изложен в Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 4 («Финн и слон»).

20. Чтобы подробнее ознакомиться с дискуссиями о том, насколько вредны для экономического развития такие правила, см. H.-J. Chang and D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did* (Geneva: South Centre, and London: CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development), 2003), и R. Thrasher and K. Gallagher, '21st century

trade agreements: implications for development sovereignty', The Pardee Papers no. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University, September 2008; доступно по ссылке: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf>.

21. Подробнее о случаях Ирландии и Сингапуре см. Chang and Green, *The Northern WTO Agenda*.

22. Был использован средний показатель за период, а не цифры для конкретных лет, потому что потоки ПИИ достаточно сильно отличаются в разные годы.

23. США получили только 15,0 процента мировых ПИИ, несмотря на то что на их долю приходилось 23,1 процента мирового ВВП в этот период. В случае Франции соответствующие цифры равны 3,0 процента против 4,3, а для Бразилии — 2,8 и 3,0 процента. Среди чрезмерно представленных стран выделяются Бельгия и Гонконг; они получили соответственно 6,0 и 4,1 процента мировых ПИИ, хотя на их долю приходится лишь 0,8 и 0,4 процента мирового ВВП. Великобритания (6,8 процента против 4,0) тоже была перепредставлена, за ней следует Китай (11,0 против 8,5 процента).

24. Это Китай, Бразилия, Мексика, Россия, Индия, Венгрия, Аргентина, Чили, Таиланд и Турция.

25. Статистические данные о ПИИ в уже существующие предприятия (то есть трансграничные слияния и поглощения компаний) и для общих потоков ПИИ непосредственно не сопоставимы друг с другом по ряду причин. Например, во-первых, часть трансграничных слияний и поглощений финансируется на местном уровне. Во-вторых, оплата трансграничного слияния и поглощения может осуществляться дольше одного года.

26. P. Nolan, J. Zhang and C. Liu, 'The Global Business Revolution, the Cascade Effect, and the Challenge for Firms from Developing Countries', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, no. 1 (2008).

27. Филипп Легрен, автор книги *Immigrants: Your Country Needs Them* («Иммигранты: ваша страна нуждается в них»), — один из немногих экономистов свободного рынка, активно выступающих за либерализованную (хоть и не полностью свободную) иммиграцию.

28. О правах рабочих в иммиграции см. M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration* (Princeton: Princeton University Press, 2013).

29. Конечно, сюда не включается иммиграция, вызванная бедствиями, например, бегство в соседнюю страну из страны, охваченной гражданской войной или пострадавшей от стихийного бедствия.

30. Об определении нехватки рабочей силы см. M. Ruhs and B. Anderson (eds.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy* (Oxford: Oxford University Press, 2012), Chapter 1.

31. См. C. Dustmann and T. Frattini, 'The fiscal effects of immigration to the UK', Discussion Paper no. 22/13 London: CReAM (Centre for Research and Analysis of Migration), University College of London, 2013.

32. См. Ottaviano and G. Peri, 'Rethinking the gains of immigration on wages', NBER Working Paper no. 12497 (Cambridge, MA: NBER (National Bureau of Economic Research, 2006); доступно по ссылке: <http://www.nber.org/papers/w12497>.

33. Всестороннее рассмотрение влияния денежных переводов приведено в I. Grabel, 'The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know?', PERI Working Paper Series, no. 184 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, 2008); доступно по ссылке: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-00/WP184.pdf.

34. В Мексике правительство обычно выдавало государственные гранты, соответствующие сумме перечислений, используемых для этих инвестиций, но такая схема была отменена.

35. Данные о количестве иммигрантов в этом и следующих разделах взяты из World Bank's World Development Indicators database.

36. Данные о денежных перечислениях, приведенные в этом и следующем разделах, основаны на данных Статистики миграций и денежных перечислений Всемирного банка.

Эпилог

1. J. W. von Goethe, *Samtliche Werke*, Part 1: *Maximen und Reflexionen*, *Schriften zur Naturwissenschaft*, Jubiläumsausgabe xxxix, 72. Цит. по: A. Gerschnkron, *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge MA: Harvard University Press, 1968), Chapter 2, p. 43.

2. Выдающийся историк науки Теодор Портер утверждает, что даже многие научные данные созданы в ответ на политическое и социальное давление. См. *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life* (Princeton: Princeton University Press, 1995).

3. Спасибо Дейдре Макклоски за эту цитату.

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу: [http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/
predlojite-nam-knigu/](http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlojite-nam-knigu/)

Ищем правильных коллег: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Научно-популярное издание

Ха-Джун Чанг

Как устроена экономика

Главный редактор *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Наталья Шульпина*

Литературный редактор *Александр Петров*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Дизайнер *Сергей Хозин*

Верстка *Вадим Мартыновский*

Корректоры *Юлия Жандарова, Елена Попова*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

www.mann-ivanov-ferber.ru

www.facebook.com/mifbooks

www.vk.com/mifbooks