

PHILOSOPHICAL ARKIV

---

А. И. Фет

СОБРАНИЕ ПЕРЕВОДОВ

---

Лестер К. Туроу

БУДУЩЕЕ КАПИТАЛИЗМА



A. I. FET. INSAMLADE ÖVERSÄTTNINGAR

---

А. И. ФЕТ. СОБРАНИЕ ПЕРЕВОДОВ

ЛЕСТЕР К. ТУРОУ

## БУДУЩЕЕ КАПИТАЛИЗМА

КАК СЕГОДНЯШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИЛЫ  
ФОРМИРУЮТ ЗАВТРАШНИЙ МИР

ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО А. И. ФЕТА



LESTER C. THUROW

## KAPITALISMENS FRAMTID

HUR DAGENS EKONOMISKA KRAFTER  
FORM MORGONDAGENS VÄRLD

ÖVERSATT FRÅN ENGELSKA AV A. I. FET

---

PHILOSOPHICAL ARKIV, NYKÖPING, SWEDEN

— 2016 —

All correspondence should be addressed to Ludmila P. Petrova, the copyright holder of A.I. Fet and the Editor-Compiler of the Collection. E-mail: aifet@academ.org  
Technical proofreading of typed text — Jakov I. Fet.

Copyright © Abraham Ilyich Fet, 2016

All rights reserved. Electronic copying, print copying and distribution of this book for non-commercial, academic or individual use can be made by any user without permission or charge. Any part of this book being cited or used howsoever in other publications must acknowledge this publication.

No part of this book may be reproduced in any form whatsoever (including storage in any media) for commercial use without the prior permission of the copyright holder. Requests for permission to reproduce any part of this book for commercial use must be addressed to the Author. The Author retains his rights to use this book as a whole or any part of it in any other publications and in any way he sees fit. This Copyright Agreement shall remain valid even if the Author transfers copyright of the book to another party.

This book was typeset using the L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X typesetting system.

Cover image: “Ship of Fools”, the 1490–1500 painting-on-wood by Hieronymus Bosch. This image is the public domain.

ISBN 978-91-983073-9-9

Philosophical arkiv  
Nyköping, Sweden

## Оглавление<sup>1</sup>

ГЛАВА 1. НОВАЯ ИГРА, НОВЫЕ ПРАВИЛА, НОВЫЕ СТРАТЕГИИ . . . . .	8
Движущие силы . . . . .	13
Пять основных экономических плит . . . . .	15
Экономическая магма . . . . .	17
Главные линии разлома . . . . .	23
Эпоха кусочного равновесия . . . . .	25
ГЛАВА 2. КАРТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОВЕРХНОСТИ ЗЕМЛИ . . . . .	27
Почти везде возникает неравенство . . . . .	27
Для большинства — падение реальных зарплаток . . . . .	29
Сокращения корпораций . . . . .	33
Люмпен-пролетариат . . . . .	37
Экономическая жизнеспособность семьи . . . . .	38
Средний класс . . . . .	41
Различные социальные системы, различные внешние проявления . . . . .	42
Сопутствующие изменения экономических структур . . . . .	48
Заключения . . . . .	50
ГЛАВА 3. ПЛИТА ПЕРВАЯ: КОНЕЦ КОММУНИЗМА . . . . .	51
Экономическая география . . . . .	51
Китай . . . . .	55
Конец замещения импорта и квазисоциализма в третьем мире . . . . .	67
Ближний Восток . . . . .	68
Политическая география . . . . .	69
Без конкурентов . . . . .	73

---

<sup>1</sup>Перевод сделан в 1999 году для издательства “Сибирский хронограф”, с издания: Lester C. Thurow *The Future of Capitalism: How today’s economic forces shape tomorrow’s world*. Penguin books, 1997. — Прим. Л. П. Петровой.

ГЛАВА 4. ПЛИТА ВТОРАЯ: ЭПОХА ИСКУССТВЕННОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	74
Исчезновение классических сравнительных преимуществ .....	74
Квалификация: единственный источник устойчивого конкурентного преимущества .....	84
Интеллектуальные технологии и природа фирм .....	90
Ценности в электронно взаимосвязанной глобальной деревне ..	93
ГЛАВА 5. ПЛИТА ТРЕТЬЯ: ДЕМОГРАФИЯ, РОСТ, ДВИЖЕНИЕ, СТАРЕНИЕ .....	99
Рост .....	99
Движение .....	102
Старение .....	108
Реформа системы социального обеспечения .....	117
Заключения .....	127
ГЛАВА 6. ПЛИТА ЧЕТВЁРТАЯ: ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА .....	128
Региональные торговые блоки .....	133
Национальная экономическая политика перед лицом глобальных угроз .....	141
Международные организации перед лицом глобальных угроз	145
Демократия, национальное государство и мировая экономика	152
ГЛАВА 7. ПЛИТА ПЯТАЯ: МНОГОПОЛЯРНЫЙ МИР БЕЗ ДОМИНИРУЮЩЕЙ ДЕРЖАВЫ .....	154
Распад СССР .....	159
Торговый дефицит Америки .....	163
Новая мировая система торговли .....	167
Конец американского интернационализма? .....	169
Поддержание системы без лидера .....	174
ГЛАВА 8. СИЛЫ, ПРЕОБРАЗУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПОВЕРХНОСТЬ ЗЕМЛИ .....	181
Выравнивание цены факторов производства в глобальной экономике со сдвигом технологии в сторону повышения квалификации .....	183

Кто изменил структуру заработной платы .....	188
Другие возможные причины .....	199
Взгляд вперёд .....	202
Заключения .....	203
ГЛАВА 9. ИНФЛЯЦИЯ: УГАСШИЙ ВУЛКАН .....	205
ГЛАВА 10. ЯПОНИЯ: БОЛЬШАЯ ЛИНИЯ РАЗЛОМА В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ И ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН .....	214
Приложение А. Увеличение сбережений для исправления торгового дефицита .....	230
ГЛАВА 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕУСТОЙЧИВОСТЬ .....	233
Деловые циклы .....	233
Более сильные финансовые потрясения .....	243
ГЛАВА 12. СОЦИАЛЬНЫЕ ВУЛКАНЫ: РЕЛИГИОЗНЫЙ ФУНДАМЕНТАЛИЗМ И ЭТНИЧЕСКИЙ СЕПАРАТИЗМ .....	256
Религиозный фундаментализм .....	256
Этнический сепаратизм .....	261
ГЛАВА 13. ДЕМОКРАТИЯ ПРОТИВ РЫНКА .....	266
Жизнь в условиях неравенства .....	272
Мечта? .....	279
Нисходящая спираль .....	286
Роль правительства .....	297
Предпочтения .....	304
ГЛАВА 14. ПЕРИОД КУСОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ .....	305
Капитализм без собственного капитала .....	305
Инфраструктура и знание .....	316
Эпоха узкого временного кругозора .....	322
Отсутствующая составляющая — будущее .....	331
ГЛАВА 15. ДЕЙСТВИЯ В ПЕРИОД КУСОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ ....	339
Политический процесс .....	339
Идеология строителя .....	343

Приспособление к новой игре .....	347
Заключение .....	355
ПРИМЕЧАНИЯ .....	358

---

*Всем, кто желает делать инвестиции  
в отдалённое будущее, и О. Т. У.*

Мы подобны большой рыбе, выброшенной из воды и яростно бьющейся, чтобы вернуться назад. В таком случае рыба никогда не думает, куда приведёт её следующий прыжок. Она чувствует лишь, что её нынешнее положение невыносимо и надо попробовать что-то другое.

*Анонимная китайская притча.*

Цитируется по Perry Link, China in Transformation, Daedalus (Spring 1993).

## Глава 1

# Новая игра, новые правила, новые стратегии

С начала промышленной революции, когда успехом стали считать повышение материального уровня жизни, не удалась никакая другая экономическая система, кроме капитализма. Никто не знает, как устроить успешную экономику на других основах. Господствует рынок, и только рынок. В этом не сомневается никто. Капитализм, и только он один, формирует теперь понятие о человеческой личности: чтобы повысить уровень жизни, он использует, по мнению некоторых, низменные мотивы человека — жадность и корысть. Никакая другая система с ним не сравнится, если надо приспособиться к чьим-нибудь желаниям и вкусам, сколь угодно тривиальным с точки зрения других. В девятнадцатом и двадцатом веке у него были конкуренты, и все они ушли в небытие: фашизм, социализм и коммунизм.

Но хотя эти конкуренты погружаются во мглу истории, остаётся, по-видимому, нечто, потрясающее основы капитализма. Он тоже напоминает рыбу из китайской притчи, снова и снова бьющуюся на берегу, пытаясь вернуться в ушедший поток.

В 60-е годы мировая экономика росла, с учётом инфляции, на 5,0% в год<sup>1</sup>. В 70-е годы этот рост снизился до 3,6% в год. В 80-е годы произошло дальнейшее замедление — до 2,8% в год, а в первой половине 90-х годов нашему миру пришлось смириться со скоростью роста 2,0% в год<sup>2</sup>. За два десятилетия капитализм потерял 60 процентных пунктов своего темпа.

С 1973 до 1994 года во всей Западной Европе не было создано ни одного нового рабочего места<sup>3</sup>. За то же время в Соединённых Штатах возникло целых тридцать восемь миллионов новых рабочих мест, хотя население там было на треть меньше. Процент безработных в Европе, который в течение 50-х и 60-х годов был вдвое ниже, чем в Соединённых Штатах, к середине 90-х стал вдвое выше (10,8% против 5,4% в марте 1995 года)<sup>4</sup>. Если включить в статистику ещё европейцев нормального рабочего возраста, ушедших из производства, то безработица в Европе превысит 20%.

Показатель японской фондовой биржи, так называемый индекс Никкеи, упал с 38,916 в декабре 1989 года до 14,309 18 августа 1992 года — что в реальном выражении превосходит спад на американской фондовой бирже с 1929 по 1932 год<sup>5</sup>. Этот крах, наряду со столь же катастрофическим снижением цены собственности, вызвал в Японии экономический спад, которому, кажется, не будет конца. В 1994 году японское промышленное производство было на 3% ниже, чем в 1992<sup>6</sup>. Каждый год прогнозисты предсказывают, что рост возобновится в следующем году. Те из них, кто в середине 1994 года предсказывал рост в 1995, в середине 1995 года столкнулись с японской экономикой без всякого роста, и не обещающей никакого роста в 1996. Когда-нибудь прогнозисты могут оказаться правы; но пока что вторая в мире капиталистическая экономика застряла, неспособная снова запустить свой экономический двигатель.

В Соединённых Штатах, с учётом инфляции, реальный валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения с 1973 года до середины 1995 года повысился на 36%, но при этом почасовая оплата рядовых рабочих (тех, кто не командует никем другим, а это подавляющее большинство рабочей силы) снизилась на 14%<sup>7</sup>. В 80-е годы весь прирост заработков достался верхним 20 процентам рабочей силы, а 64% поразительным образом выпали на долю верхнего одного процента<sup>8</sup>. На сколько же может возрасти это неравенство, прежде чем система рухнет?

Летом 1994 года Мексика была страной, где всё шло правильно — она сбалансировала свой бюджет, приватизировала больше тысячи государственных компаний, сократила государственное регулирование, вошла в Североамериканскую Зону Свободной Торговли (НАФТА) и согласилась резко снизить таможенные тарифы и квоты. В страну устремился частный капитал. Президент Карлос Салинас был героем, его портрет украшал обложки всех экономических журналов. Но через шесть месяцев Мексика лежала в развалинах. К апрелю 1995 года потеряло работу 500 000 мексиканских трудящихся, и ещё 250 000 ожидало вскоре того же<sup>9</sup>. Средняя покупательная способность упала почти на 30%. Президент Салинас был снова на обложках — но уже как изгнанник, обвиняемый в некомпетентности и коррупции, подозреваемый даже в сделках с продавцами наркотиков и потерявший шанс возглавить Всемирную торговую организацию. Почему же эта политика не привела к цели? Ведь это была в точности та политика, какую особенно рекомендовали лидерам, стремящимся к рыночной экономике.

Интеллектуальная дискуссия вокруг таких событий напоминает индийскую историю о том, как дюжина слепых ощупала разные части слона — хвост, хобот, бивни, ноги, уши и бока. Каждый из них думал, что воспринимает отдельное животное, но когда они обменялись впечатлениями, то назвали разных животных. Подлинный слон в их описании не появился.

Вечные истины капитализма — экономический рост, полная занятость, финансовая стабильность, повышение реальной заработной платы — по-видимому, исчезают по мере того, как исчезают его враги. Что-то изменилось внутри самого капитализма, отчего и происходят такие явления. И если капитализму суждено выжить, что-то должно в нём измениться, чтобы их устранить. Но что же это такое? И как это можно изменить?

Чтобы понять, что за “слон” стоит за всем этим, надо исследовать силы, меняющие саму структуру экономического мира, в котором мы живём. Каковы эти основные силы? Как они взаимодействуют друг с другом? Куда они направляют события? Как они меняют характер экономической игры, и что нужно делать, чтобы выиграть в этой игре? Проецировать нынешние тенденции в будущее всегда опасно. Такое проецирование не предвидит поворотов в ходе человеческих дел.

Как и в случае китайской рыбы, упомянутой в начале этой книги, безумное подпрыгивание не приближает, а скорее отдаляет людей от безопасной среды, где они умеют себя вести. Чтобы сделать безопасным новое окружение, где мы внезапно оказались, надо его понять.

Причины нынешнего положения заключаются во взаимодействии новых технологий с новыми идеологиями. Это и есть силы, движущие экономическую систему в новых направлениях. Вместе они создают новую экономическую игру, где нужны новые стратегии выигрыша.

Как же можно изменить капитализм? Если верить, что в капиталистической системе фирмы не могут быть эффективны без конкуренции, то каким образом эта система, сама уже не имеющая конкурентов, сможет приспособиться к окружению и сохранить свою эффективность? Может быть, изгнав с экономического поприща всех конкурентов, капитализм потерял свою способность приспосабливаться к новым условиям?

Люди, управляющие современной системой — сколь бы левой и революционной ни была их политическая идеология — неизбежно оказываются социальными консерваторами. В самом деле, по-

сколькx система избрала их, чтобы они управляли, то она должна быть для них “правильной” системой. Если существующей системе ничто не угрожает ни извне, ни изнутри, то любые изменения в ней только снижают вероятность, что эти люди и в будущем будут ею управлять. Так как они управляют по нынешним правилам, то они инстинктивно противятся изменениям: в самом деле, при других правилах управлять будут другие люди. Очевиднее всего этот принцип проявился в прежнем коммунистическом мире. Второе и третье поколение его лидеров в идеологическом смысле были всё ещё коммунисты, но в социальном отношении они превратились в наиболее консервативные элементы своего общества. Общественные системы вырабатывают защитные механизмы против изменений, точно так же, как тело вырабатывает защитные механизмы против болезней<sup>10</sup>.

Как известно из истории, военные угрозы извне и социальное беспокойство внутри, вместе с альтернативными идеологиями, служили оправданием нарушения частных интересов, лежавших в основе status quo. Именно эти угрозы и позволили капитализму выжить и преуспеть. Богатые оказались хитрее, чем думал Маркс. Они поняли, что само их существование — в длительной перспективе — зависит от устранения революционных ситуаций, и они их устранили. Бисмарк, немецкий консерватор и аристократ, изобрёл в 80-е годы девятнадцатого века государственные пенсии по старости и медицинское страхование. Уинстон Черчилль, сын английского герцога, в 1911 году учредил первую широкомасштабную систему социального страхования от безработицы<sup>11</sup>. Президент Франклин Рузвельт, потомок патрицианской семьи, спроектировал государство всеобщего благосостояния (social welfare state), которое спасло капитализм после катастрофы, постигшей его в Америке. Всё это не произошло бы, если бы капитализм не был под угрозой.

Были другие периоды, когда господствующие общественные системы не имели конкурентов — в древнем Египте, в императорском Риме, в Средние века, в Японии до прибытия адмирала Перри, в Срединной Империи Китая. Во всех этих ситуациях господствующая система потеряла способность к приспособлению. Когда менялись технологии или идеологии, они не могли удержаться или дать им отпор.

Социализм был изобретён вскоре после капитализма, как средство устранения видимых недостатков капитализма девятнадцатого столетия — возрастающего неравенства, безработицы, нищеты и бесправия рабочих. Как полагали социалисты, после излечения этих

болезней при социализме будет создан новый человек — “социальный индивид”, который будет “краеугольным камнем производства и благосостояния”<sup>12</sup>.

Коммунизм провалился, потому что на практике не удалось создать такого человека. Оказалось, что невозможно побудить большинство людей тяжело работать в течение длительного времени для общественных целей. В 20-е и 30-е годы советских людей можно было побудить строить социализм. В 40-е годы их можно было побудить нанести поражение Гитлеру. В 50-е и 60-е годы их можно было побудить к восстановлению разрушенного фашизмом. Ещё в 50-е годы СССР казался дееспособным — рост производства в СССР был выше, чем в Соединённых Штатах. Но через семьдесят лет после начала эксперимента уже нельзя было побудить советских людей работать для строительства социализма, и советская система рухнула. В состязании между индивидуальными и социальными ценностями победили индивидуальные.

Но во время этого состязания его исход никоим образом не был очевиден. 8 декабря 1941 года, когда Соединённые Штаты вступили во Вторую мировую войну, Соединённые Штаты и Великобритания оставались, по существу, единственными капиталистическими странами на земле, причём Британия находилась на грани военного поражения<sup>13</sup>. Весь остальной мир был фашистским, коммунистическим или представлял собой феодальные колонии. Финансовый кризис 20-х годов и Великая депрессия 30-х привели капитализм на грань гибели. Капитализм, который теперь кажется неодолимым, мог исчезнуть, если бы совершил хоть несколько ошибок.

Второй путь — коммунизм — и то, что европейцы называют третьим путём — государство всеобщего благосостояния, — по существу перестали быть жизнеспособными альтернативами. Хотя государство всеобщего благосостояния не развалилось, как коммунизм, оно по существу потерпело поражение. Даже в таких странах как Швеция, где государство всеобщего благосостояния имело наибольшую поддержку, оно теперь отстывает. Остаётся только капитализм, основанный на “выживании наиболее приспособленного”. У него нет альтернатив. Левые политические партии (французские или испанские социалисты) проводят в точности ту же политику, что и правые партии (британские или германские консерваторы).

Когда второй мир рухнул, третий мир распался. В нём есть теперь очевидные победители (“маленькие тигры” — Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея), потенциальные победители (Таиланд и Малайзия), страны, быстро интегрирующиеся с глобальным

капитализмом (Китай), — и проигрывающие страны (Африка)<sup>14</sup>. Третий мир ушёл в прошлое, вслед за вторым.

Как мы видим, экономическая топография мира меняется.

### **Движущие силы**

Чтобы понять динамику этого нового экономического мира, полезно заимствовать две концепции из естественных наук — тектонику плит из геологии и кусочное равновесие из биологии. В геологии видимые землетрясения и извержения вулканов вызваны невидимым движением континентальных плит по расплавленному ядру Земли. Экономический кризис в Мексике был столь же неожиданным и бурным, как любое извержение вулкана. Сокращение деятельности корпораций потрясает основы человеческой жизни (ожидания людей относительно их экономического будущего) столь же глубоко, как любое землетрясение. Но вулканы и землетрясения нельзя понять, если просто на них смотреть. Чтобы понять силы, вызывающие землетрясения, геофизик должен смотреть глубже, изучая силы, порождаемые континентальными плитами под поверхностью земли. Точно так же, нельзя понять то, что случилось с Мексикой, рассматривая неуклюжие ошибки политиков, заправлявших делами в мексиканской столице. Те, кто внезапно оказался в центре экономического землетрясения, так же мало могут сказать о его причинах, как люди в центре настоящего землетрясения.

Но тектоника плит вызывает также медленные, почти незаметные изменения, коренным образом меняющие поверхность земли с течением времени — с геологической точки зрения, за очень короткие периоды времени. В тектонике континентальных плит поверхность земли, которая кажется неподвижной, в действительности находится в постоянном движении. Индийская плита проталкивается под азиатскую плиту, и от этого вес и объём величайшего в мире горного массива Нангапарбат за каждые сто лет поднимается более чем на два фута<sup>15</sup>. По этой причине скоро произойдёт важное событие: Нангапарбат станет не только величайшей, но и самой высокой горой на земле.

Так же обстоит дело с тектоникой экономических плит — экономической поверхностью земли, то есть с распределением доходов и богатства: оно кажется неизменным, так как его изменения почти незаметны в течение года. Но в сравнительно короткое время эти изменения радикально снижают покупательную способность насе-

ления: так, снижение заработной платы рядовых рабочих на 1% в год за двадцать лет становится весьма заметным. К концу этого века реальная заработная плата рядовых рабочих вернётся к уровню середины века, на пятьдесят лет назад, несмотря на то, что валовой внутренний доход с тех пор вырос более чем вдвое.

Ниже уровня экономической поверхности земли, испытывающей в наше время фундаментальную перестройку, ниже столь заметных экономических землетрясений и извержений происходит движение пяти экономических плит. Пяти экономических плит, силы которых столь же неодолимы, как геологические силы.

Чтобы понять, что делают эти силы и что надо делать, чтобы к ним приспособиться, надо заимствовать из эволюционной биологии концепцию “кусочного равновесия”<sup>16</sup>. Нормальное течение эволюции столь медленно, что в человеческом масштабе времени совершенно незаметно. При этом вид, находящийся на вершине пищевой цепочки и наиболее приспособленный, обычно становится лишь более господствующим, то есть более крупным и сильным. Но иногда происходит нечто, что биологи называют “разрывом равновесия”. Окружающая среда внезапно меняется, и господствующий вид вымирает, а его место занимают другие виды. Эволюция совершает квантовый скачок. Естественный отбор, обычно действующий на обочине, внезапно меняет самую сердцевину системы.

Конечно, самый известный пример — это динозавры. Они господствовали на поверхности земли в течение 130 миллионов лет, а затем все они внезапно вымерли (или превратились в птиц?)<sup>17</sup>. По новейшим теориям, это могла сделать комета, ударившаяся о Землю близ полуострова Юкатан с такой силой, что вызвала извержение серных вулканов на другой стороне планеты<sup>18</sup>. Стойкое облако серной пыли настолько разрушило среду, что динозавры не могли выжить. По ещё не выясненным причинам млекопитающие сумели удержаться в новой среде и стали господствующими видами. Но что бы тогда ни случилось, это случилось быстро, и это глубоко изменило судьбу тех, кто стал господствовать на Земле, и тех, кто вымер.

Периоды разрыва кусочного равновесия столь же отчётливо видны в человеческой истории. Армии Наполеона не могли двигаться быстрее армий Цезаря — те и другие зависели от лошадей и телег. Но через семьдесят лет после смерти Наполеона паровые поезда достигли скорости 112 миль в час<sup>19</sup>. Промышленная революция была уже на полном ходу, и эра сельского хозяйства, длившаяся тысячи лет, менее чем за столетие сменилась промышленной эрой. Дливша-

яся сотни лет социальная система выживания наиболее приспособленных — феодализм — быстро сменилась капитализмом.

Биологические, социальные и экономические системы входят в период кусочного равновесия с медленно развивающейся, но твёрдо установленной структурой. Они выходят из периода кусочного равновесия с радикально изменившимися структурами, которые снова начинают медленно развиваться. Свойства, необходимые для успеха по одну сторону разрыва, весьма отличаются от свойств, необходимых по другую сторону. В период кусочного равновесия всё приходит в движение, неравновесие становится нормой, и царствует неопределённость!<sup>20</sup>

В настоящее время мир находится в периоде кусочного равновесия, вызванного одновременным движением всех пяти экономических плит. В конце его возникнет новая игра с новыми правилами, требующими новых стратегий. Некоторые из нынешних игроков приспособятся и научатся выигрывать в этой новой игре. Это будут те, кто понимает движение экономических тектонических плит. Они и займут верхние места пищевых цепочек — «самые приспособленные» индивиды, фирмы и нации. В истории они будут рассматриваться как экономические аналоги млекопитающих.

## **Пять основных экономических плит**

### ***Конец коммунизма***

Когда кончится коммунизм, треть человечества и четверть суши, находившиеся под властью этой системы, соединятся со старым капиталистическим миром. Те, кто раньше жил при коммунизме, будут жить в другом мире, с другими критериями успеха и неудачи; а те, кто уже живёт при капитализме, увидят, что поглощение этой человеческой и географической массы глубоко изменит их экономический мир.

### ***Технологический сдвиг к эре господства искусственных интеллектуальных индустрий***

В промышленных обществах девятнадцатого и двадцатого века большинство индустрий имело свои естественные, данные Богом географические регионы. Эти регионы определялись расположением естественных ресурсов и наличием капитала. Уголь можно было добывать лишь там, где был уголь; большие морские порты требовали естественных гаваней. Продукты, требующие много труда, производились в бедных странах; продукты, требующие мно-

го капитала, производились в богатых странах. Напротив, искусственная интеллектуальная промышленность не имеет естественно предопределённых регионов. Она географически свободна — может быть размещена в любом месте земли. Те, кто экономически господствует, смогут создать, мобилизовать и организовать интеллектуальную силу, от которой будет зависеть размещение таких предприятий.

### ***Невиданная демография***

Население мира растёт, движется и стареет. Население бурно растёт в самых бедных странах мира. Давление нищеты в собственной стране, притяжение более высокого уровня жизни за рубежом побуждают десятки миллионов людей без квалификации перемещаться из бедных стран в богатые промышленные страны, где их рабочая сила не нужна. Кроме того, в мире развивается новый класс людей — очень многочисленная группа престарелых, относительно зажиточных людей, в большинстве не работающих, а получающих значительную часть дохода от правительства в виде пенсий.

### ***Глобальная экономика***

Сдвиги в технологии, транспорте и связи создают мир, где всё может быть сделано в любом месте земли и продано кому угодно на земле. Национальные экономические системы исчезают. Возникает серьёзный разрыв между фирмами глобального бизнеса с широким мировым кругозором и национальными правительствами, озабоченными благополучием “своих” избирателей. Страны раскалываются, растут региональные торговые блоки, глобальная экономика становится всё более взаимосвязанной.

### ***Эра, в которой нет державы, господствующей в экономическом, политическом или военном отношении***

Правила мировой торговли всегда составлялись и навязывались господствующей мировой силой — Великобританией в девятнадцатом веке и Соединёнными Штатами в двадцатом. Но в двадцать первом столетии не будет господствующей силы, способной планировать, организовывать и навязывать правила экономической игры. Униполярный экономический мир, где господствовали Соединённые Штаты, уже позади; ему на смену пришёл мультиполярный мир, где нет господствующих держав. Как же планировать, организовывать и поддерживать экономическую игру в мультиполярном мире?

### **Экономическая магма**

В геологии движения континентальных плит вызываются течениями в расплавленном ядре земли, её магме. Аналогично этому, пять экономических плит, определяющих облик экономического мира, плавают в жидкой смеси технологии и идеологии. Изменения и взаимодействия этих двух сил создают течения, сталкивающие между собой экономические плиты.

Перед тем, как капитализм возник из феодализма, — в последний период кусочного равновесия — в технологии и идеологии уже произошли необходимые изменения. Технологической предпосылкой капитализма был неодушевлённый источник энергии, к которому можно было бы присоединять большое количество оборудования. Пока единственным источником энергии была энергия человека или животного, к этому источнику можно было присоединить столь же ограниченный набор основного оборудования — слишком ограниченный для создания капитализма. Например, Леонардо да Винчи сделал много чудесных изобретений, оставшихся на бумаге, потому что их нельзя было осуществить без источника энергии, который он не мог себе представить.

Недостающим звеном была паровая машина. С её помощью можно было использовать огромное количество основного оборудования — в одном месте, например, на текстильной фабрике, или в обширной географической области, как это делается на железной дороге. Железные дороги с паровозами сделали возможным создание национальных рынков, а фабрики с паровыми двигателями сделали возможным создание больших компаний, способных обслуживать эти национальные рынки. Паровая машина и большое количество присоединённого к ней оборудования довели производство до уровня экономики широкого масштаба. При этом выход продукции мог возрастать быстрее, чем затраты на производство. Повышение производительности привело к повышению заработной платы и доходов, а это, в свою очередь, привело к росту покупательной способности, направленной не только на ранее существовавшие товары, но и на вновь изобретённые, быстро превращавшиеся из предметов роскоши в предметы первой необходимости. В использовании производительной силы, заключённой в механической энергии, главную роль играло накопление капитала и, тем самым, собственность на капитал.

В конечном счёте паровой двигатель как первичный источник энергии был заменён электричеством и двигателем внутреннего сго-

рания, и это сделало возможной большую децентрализацию производства; но такая замена по существу не изменила систему, а увеличила её эффективность.

Вследствие использования паровой энергии феодализм, при котором важные решения принимали владельцы земли, сменился капитализмом, при котором важные решения принимали владельцы заводов и машин. Капитализм предоставил решение владельцам капитала именно потому, что они управляли ключевым элементом новой системы — источником энергии. Это были генералы, командовавшие капитализмом. Они нанимали и увольняли солдат (рабочую силу), они повышали и понижали в чине офицеров (менеджеров), они решали, в каких местах давать битвы (устраивать производство). Они решали, где атаковать и где отступить (какие рынки завоёвывать и какие оставлять без внимания), они выбирали такое оружие (технологии), которое принесёт им победу (прибыль). Рабочие не участвовали в принятии решений ни при феодализме, ни при капитализме, поскольку главным стратегическим элементом феодализма была земля, а главным стратегическим элементом капитализма была механическая энергия. В течение девятнадцатого столетия “бароны-разбойники” капитализма сменили феодальных баронов старой системы. Капитализм предоставил принятие решений владельцам капитала именно потому, что в их власти был ключевой элемент новой системы — капитал.

Но капитализму нужно было также изменить идеологию. В Средние века корысть была худшим из грехов, и торговец никогда не был угоден Богу<sup>21</sup>. Капитализму нужен был такой мир, где корысть была бы добродетелью, а торговец был бы особенно угоден Богу. Человек должен был верить, что он не только вправе, но и обязан приобретать как можно больше денег. Представление, что благополучие индивида означает прежде всего максимальное личное потребление, возникло очень недавно — ему меньше двухсот лет<sup>22</sup>. Без этого представления вся структура мотиваций, на которой держится капитализм, не имеет смысла, а экономический рост бесцелен<sup>23</sup>.

В периоды кусочного равновесия идеологии и технологии — новые и старые — не подходят друг к другу. Чтобы восстановилась хорошая экономическая смесь тех и других, они должны стать совместимыми, согласными между собой. Это сложный процесс, поскольку то, что возможно, в значительной степени зависит от того, во что мы верим. Переживания фильтруются через убеждения, обуславливают видение действительности и меняют входящие в употребление

технологии. Но, в свою очередь, новые технологии меняют наши убеждения и предлагают новые пути.

Старые, установившиеся общественные системы могут приспособиться к новой окружающей среде лишь при видимой угрозе поражения. Без такой угрозы умы закрыты для нового — почти все умы и почти всегда. Лишь эта угроза открывает окна воображения, позволяет увидеть новые пути к новым свершениям. Новые условия должны быть поняты до наступления кризиса, к ним надо приспособиться заранее: тогда легче действовать, легче вынести болезненные перемены.

Общества процветают, когда убеждения и технологии согласны между собой; они приходят в упадок, когда неизбежные изменения убеждений и технологий не согласуются между собой. Справедливость этого доказывают благополучные общества прошлого; многие из них были построены на совсем иных ценностях и применяли совсем иные технологии, чем нынешние. Но все они нуждались в согласованности, о которой была речь: без этого они не могли бы преуспеть.

Сельское хозяйство началось в долине реки Нил, потому что люди ещё не умели пахать землю и не знали удобрений — у них отсутствовали две основных технологии<sup>24</sup>. Но Нил, с его ежегодными разливами и наносами ила, позволял им обойтись без обработки земли и без удобрения<sup>25</sup>. Достаточно было сеять. Мягкий, свежий ил сам собой избавлял от необходимости пахать и удобрять землю. Таким образом сама природа доставила технологии, обеспечившие процветание сельскохозяйственной экономики.

Но чтобы могла развиваться сельскохозяйственная экономика, сменившая скотоводческую культуру кочевников, нужны были соответствующие ценности — идеология, убеждавшая большое число людей коллективно трудиться, строить и поддерживать принадлежащие общине плотины. Без этих плотин, удерживавших ил и воду на берегах Нила, они ушли бы обратно в реку, а в этой стране почти не было дождей. Чтобы действовала такая система орошения, необходимая для выращивания урожая, нужна была строжайшая дисциплина.

Вероятно, вследствие этого постоянства погоды и разливов Нила у древних египтян развилась идеология, очень непохожая на нашу. В центре внимания всей жизни была смерть. Вера в загробную жизнь, более реальную, чем сама жизнь, выработала социальную дисциплину, позволившую им вкладывать в будущее больше капитала, чем в любом обществе после них. Фараоны жили в гли-

няных дворцах, но хоронили их в монументальных каменных сооружениях. Доля времени и ресурсов, посвящённых строительству пирамид, при технологиях, которые применяли египтяне, для нас просто непостижима<sup>26</sup>. Когда нильская долина была под водой во время разлива, вся рабочая сила мобилизовалась на полгода, чтобы строить эти монументы, удивительные даже для современной технологии (большая пирамида в Гизе выше римского собора святого Петра)<sup>27</sup>. В течение всей жизни фараоны копили сокровища, чтобы унести их с собой в вечную жизнь. Простые люди старались устроить себе скромные гробницы, чтобы совершить то же путешествие в вечную жизнь, что и фараоны из своих великолепных гробниц<sup>28</sup>.

Коллективные потребности были важнее индивидуальных — насколько нам известно, у них не было самоанализа и личного мнения<sup>29</sup>. Идеология, заинтересованная в далёком будущем и не заинтересованная в индивидуе, была столь же важна для их длительного благополучия, как и разливы Нила, доставлявшие им плодородный ил.

У римлян, напротив, успех объяснялся не технологией, а идеологией. Вот что сказал об этом их современник, военный историк Вегеций: «Римляне были менее плодовиты, чем галлы, меньше ростом, чем германцы, слабее, чем испанцы, не столь богаты и хитроумны, как африканцы, они уступали грекам в технике и в понимании человеческих дел. Но они обладали способностью к организации и даром господства»<sup>30</sup>.

Эта единственная в своём роде система ценностей доставила им армии с несравненной дисциплиной, выполнявшие приказы, когда другие отказывались повиноваться<sup>31</sup>. Их система связи, команды и управления была великолепна<sup>32</sup>. Римляне выигрывали войны, хотя у них никогда не было военных технологий, каких не было у их врагов. Они не были заинтересованы в развитии техники, за полторы тысячи лет почти не сделали в ней улучшений, а часто прямо их отвергали (один римский император намеренно отказался от механического устройства для передвижения каменных колонн)<sup>33</sup>.

Их общественная организация привела к строительству мостов, дорог и акведуков, сохранившихся до сих пор. Через девятьсот лет после сооружения Аппиевой дороги (Via Appia) историк Прокопий причислил её к величайшим достопримечательностям мира и заметил, что ни один её камень не сломался и не истёрся за сотни лет, без всякой починки<sup>34</sup>. Одним из экономических результатов этой идеологии была транспортная система, доставлявшая зерно со всех берегов Средиземного моря, чтобы насытить город, насчитывавший

больше миллиона жителей, с их лошадьми<sup>35</sup>. Для сельского хозяйства у них были структуры, нужные для добычи удобрений и ежегодной доставки их на поля. Средний римлянин пользовался материальным благополучием, вновь достигнутым лишь в начале индустриальной эры, в восемнадцатом веке. Рядовые римляне никогда не опускались до бесправия и унижения, бывших уделом простого европейца в Тёмные века<sup>36</sup>.

Организация окупилась. Они создали империю из ста миллионов человек, простиравшуюся почти на три тысячи миль с запада на восток и на две тысячи двести миль с севера на юг<sup>37</sup>.

Но римляне достигли этого с убеждениями, не похожими на наши. Римляне не верили в права человека, не зависящие от его положения, и многие в их государстве были рабами. Даже свободные не были равны — каждый принадлежал определённому классу или сословию<sup>38</sup>. Индивид мало значил, и не было представления о “личности, находящей в самой себе опору против суждений, навязываемых сообществом извне”<sup>39</sup>. Римляне не уважали диссидентов. Их религия подавляла индивидуализм и поощряла чувство принадлежности к сообществу — в полную противоположность нашей<sup>40</sup>.

Римляне осуждали как “вульгарные и неблагородные” те коммерческие ценности, которые теперь составляют сердцевину капитализма<sup>41</sup>. Свободный человек не должен был работать за плату, поскольку он подчинялся бы приказаниям другого, а это было равносильно рабству<sup>42</sup>. По словам Цицерона, “наёмная работа омерзительна и недостойна свободного человека”<sup>43</sup>. В самом городе Риме половина населения получала свой хлеб бесплатно или по льготной цене. Это была “справедливая” цена, а не рыночная цена<sup>44</sup>. По закону и по традиции римские сенаторы не могли заниматься бизнесом. Если они всё же им занимались, они должны были это скрывать и часто использовали для этого своих рабов. Престиж зависел у римлян не от дохода или экономического положения, а от военной репутации.

Завоевания часто вели к обогащению, но богатство становилось достоинством (*dignitas*) не вследствие личного потребления, а вследствие даров; обычно дарили гражданам своего города общественное здание, начертан на нём своё имя. Глава государства не строил дворцов для самого себя: это подобало восточным деспотам<sup>45</sup>. Дары доставляли столь высокий престиж, что в самом Риме только императору дозволялось строить общественные здания. Цель жизни состояла не в том, чтобы быть богатым и пользоваться высоким уровнем потребления. Для римлянина коллективное благо его бес-

предельной империи было важнее его личного уровня жизни<sup>46</sup>.

С точки зрения Аристотеля, “великолепен человек, дающий дары” — а не человек, накопивший богатства<sup>47</sup>. Дары были моральной обязанностью. Но это вовсе не было наше представление о благотворительности в пользу бедных. Дар имел целью прославление империи и самого дарителя. Дар подчёркивал тот факт, что даритель был общественный деятель<sup>48</sup>. Начертать своё имя на здании значило обрести бессмертие<sup>49</sup>. Вследствие этого, дома цезарей были скромны по сравнению с теми, которые они строили для общества<sup>50</sup>.

Модель императорского Рима изображает совсем иное соотношение общественных и частных строений, чем можно увидеть на моделях современных городов. Доля общественного пространства была намного больше, а доля частного — намного меньше<sup>51</sup>. Общественные здания господствовали<sup>52</sup>. В современных обществах дело обстоит наоборот: господствует частное начало, а общественное вторично. Для них частное было отрицательно; общественное — благом<sup>53</sup>. У богатых людей не было водопроводов, но они были в общественных банях<sup>54</sup>. Цицерон сказал, что “римляне ненавидят частную роскошь, они любят общественное великолепие”; о современных обществах этого сказать нельзя<sup>55</sup>. Они построили свою империю, руководствуясь ценностями, отличными от наших.

На другой стороне земного шара, в Китае, все технологии, нужные для промышленной революции, были изобретены на сотни лет раньше, чем в Европе. По крайней мере за восемьсот лет до европейцев китайцы изобрели доменные печи и поршневые мехи для производства стали; порох и пушки для завоеваний; компас и руль для исследования мира; бумагу, подвижной шрифт и печатный станок для распространения знаний; подвесные мосты; фарфор; колёсный металлический плуг; лошадиный хомут; ротационную молотилку и механическую сеялку для повышения урожайности; сверло, позволявшее использовать энергию природного газа; десятичную систему, отрицательные числа и ноль, чтобы анализировать свои действия. Даже простая колёсная тачка и спички были у китайцев на сотни лет раньше, чем у нас<sup>56</sup>.

Если бы можно было в пятнадцатом веке спросить историков, какая страна должна победить и колонизировать весь остальной мир, а затем перейти раньше всех от сельскохозяйственной экономики к промышленной, то они назвали бы Китай. Между тем, действительно победившая Европа состояла из вечно ссорившихся мелких государств, далеко отставала от Китая в технологии, не знала его политической и социальной интеграции.

Почему же это произошло? У Китая не было надлежащих идеологий. Китайцы отвергали, не использовали и забывали те самые технологии, которые дали бы им господство над миром. В каждой новой технологии они видели не возможность, а угрозу. Новшества были запрещены. Решение всех проблем надо было искать в канонических текстах, вдохновлённых Конфуцием.

Люди редко выбирают прямой и рациональный путь. У них всегда бывает много конкурирующих представлений о “правильной” организации труда. Даже в фирмах одной и той же национальной культуры технологический выбор часто зависит от соотношения сил, ценностей, истории и культуры отдельной фирмы<sup>57</sup>. Новые технологии воздействуют на производительность труда, но, кроме того, они воздействуют также на статус, суждения, влияние, власть и авторитет. История имеет значение.

### **Главные линии разлома**

Как мы увидим в следующих главах, в эпоху искусственной интеллектуальной промышленности капитализму будут нужны долговременные общественные инвестиции в исследование и развитие, в образование и в инфраструктуру. Но когда используются нормальные для капитализма способы принятия решений, капитализм никогда не смотрит в будущее дальше, чем на восемь-десять лет, а чаще всего — на три-четыре года. Проблема ставится просто. Капитализм остро нуждается в том, чего он, по своей внутренней логике, не обязан делать.

В некоторой степени это было верно всегда, но эта проблема осложнилась из-за конца холодной войны, идеологии радикального индивидуализма и эпохи бюджетного дефицита, когда правительства не в силах делать долговременные инвестиции. В капиталистическом обществе эпохи искусственной интеллектуальной промышленности подлинная роль правительства состоит именно в том, что оно должно представлять в настоящем интересы будущего; но нынешние правительства действуют как раз наоборот. Они снижают инвестиции в будущее, чтобы повысить потребление в настоящем.

Когда сила интеллекта становится единственным источником стратегического превосходства, фирма должна — в интересах своей стратегической конкурентоспособности — интегрировать свою квалифицированную рабочую силу в сплочённую организацию. Но при сокращениях корпорации делают как раз обратное. Работникам всех степеней квалификации демонстрируют, что фирма не лояльна по

отношению к ним, — а косвенным образом внушают, что они тоже не должны быть лояльны по отношению к фирме. При таких ценностях каким образом фирма может сохранить и умножить интеллект — своё единственное стратегическое достояние?

Как же капиталистическая система может действовать в эпоху интеллектуальной рабочей силы, если эта сила не может быть собственностью? Большая часть фирм, имеющих такой характер (юридические фирмы, бухгалтерские фирмы, инвестиционные банки) не управляются теперь сторонними собственниками-капиталистами. Эти фирмы нанимают людей, оплачивают их, повышают в должности, принимают решения и выбирают лидеров совсем иначе, чем это делают во всём мире всевозможные “Дженерал Моторс” и “Дженерал Электрик”. Когда фирмы, управляемые интеллектуальной рабочей силой, пытаются привлечь сторонних капиталистических собственников, из этого не получается ничего хорошего. “Делатели дождя” (the “rainmakers”), то есть люди, приносящие фирме деньги, попросту переносят свои способности в другое место. Капиталист не может дать ничего, что им нужно.

Каким образом национальные государства могут навязать свои правила и нормы, если бизнес может перейти (часто электронным путём) в какое-нибудь другое место земного шара, где эти нормы не действуют? Каким образом международные организации, ориентированные на действия в униполярном мире, смогут действовать в мультиполярном мире без господствующей державы?

Как мы увидим, в международной экономике есть по крайней мере одна закономерность: никакая страна не может неограниченно долго жить с большим торговым дефицитом. Торговый дефицит надо финансировать, и просто невозможно занять достаточно денег, чтобы оплачивать сложные проценты. Но вся мировая торговля, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, зависит от того, что большая часть мира извлекает прибыли из торговли с Соединёнными Штатами, чтобы оплачивать ими дефициты в торговле с Японией. Когда Америка перестанет получать займы — что неизбежно произойдёт — как это отразится на нынешних торговых потоках?

Чтобы человеческие общества могли процветать, им нужна мечта о чём-то лучшем. Утопии, по самому их определению, построить нельзя, но они доставляют элементы, которые можно встроить в наши нынешние, более чем несовершенные экономические системы, чтобы они могли приспособливаться к новым условиям. В последние 150 лет социализм и государство всеобщего благосостояния были такими источниками новых идей. Элементы того и другого

были заимствованы и встроены в структуру капитализма. Но социализм мёртв, а “государство всеобщего благосостояния” обанкротилось и во многих странах естественным образом перестало развиваться. Откуда же взять теперь мечты о лучшем человеческом обществе? Если их не существует, то что случится с нашими нынешними обществами? Не потеряют ли они самую необходимую способность всех человеческих обществ — способность воспринимать и приспосабливаться?

Демократия верит в принцип “один человек — один голос” (то есть в равенство политических прав), а капитализм полагает, что надо предоставить господство рынку (то есть, на практике, создаёт большое неравенство экономических прав). В двадцатом веке этот идеологический конфликт между эгалитарными принципами демократии и неэгалитарной реальностью капитализма пытались обойти, прививая капитализму и демократии общественные инвестиции и общество всеобщего благосостояния. Финансируемая государством служба социального страхования должна была защитить слабых (старых, больных, безработных и бедных) от экономической гибели, а социальные инвестиции в образование должны были уменьшить разрывы в заработках, создаваемые рынком. Но такие государственные инвестиции в образование изгоняются из национальных бюджетов ради оплаты пенсий и медицинского обслуживания престарелых. Идеология “включения” увядает, и её сменяет возрождение старого капитализма, основанного на “выживании наиболее приспособленных”.

Проигравшие, отвергнутые системой и неспособные её использовать, отступают в религиозный фундаментализм, заменяющий мир неуверенности миром уверенности. Но ценности религиозного фундаментализма совершенно несовместимы с потребностями капитализма двадцать первого века. Первый хочет подавить независимую активность человека, тогда как второй нуждается в этой независимой активности, чтобы определить черты наиболее приспособленных будущего века.

### **Эпоха кусочного равновесия**

Когда технология и идеология не сочетаются надлежащим образом, экономическая магма приходит в движение. Тектонические плиты яростно сталкиваются, вулканы извергают лаву, землетрясения колеблют земную кору, меняются контуры гор и долин. Наиболее приспособленный вид, занимавший высшее место в пищевой

цепочке, стоит перед угрозой вымирания и пытается вернуться в поток, которого больше нет. Берега рек смещаются; вода течёт в новых направлениях. Наступил период кусочного равновесия.

Экономическая поверхность земли — распределение доходов и богатства — теперь изменяется до основания. Проигравших в экономической битве разбрасывает социальный вулкан под названием “религиозный фундаментализм”. Экономическое землетрясение колеблет экономику Мексики. Экономика Китая растёт, экономика Японии падает. Драматически замедляется мировой рост. Падает реальная заработная плата большинства американцев. Европа неспособна создать рабочие места для своей молодёжи. Проваливаются старые успешные стратегии бизнеса, исходящие из потребностей среднего класса. Никто не знает, что захочет или не захочет купить потребитель с помощью своих электронных карточек. Главные менеджеры больших корпораций теряют свои посты с невиданной быстротой. Начинается период кусочного равновесия.

Приходит совсем новый мир, с совсем новыми возможностями. Хотя экономические плиты нельзя оттолкнуть назад, нельзя воссоздать старую среду, их неодолимое движение можно понять: наши действия и учреждения должны измениться, чтобы мы могли преуспеть в этом мире.

Эта книга — попытка понять движение экономических плит, лежащих под видимой поверхностью нашей экономической земли, чтобы понявшие это могли наметить новые направления, позволяющие выжить и преуспеть. Периоды кусочного равновесия открывают перед нами много новых, неисследованных территорий. Мы живём в замечательное время. В нормальные времена, когда уже исследовано почти всё, что можно исследовать, топография не столь интересна.

Может быть, предстоящее нам будущее лучше всего представить, вообразив себя Колумбом. В Ост-Индии можно сделать себе состояние, и вы верите, что есть новый, лучший путь, позволяющий туда добраться — не по суше на восток, а по морю на запад. Подобно Колумбу, вы располагаете картой, где половина территории — “terra incognita” (“неизвестная земля”). Мир на запад от вас мало изучен, и вы ещё должны построить судно, способное выдержать штормы неизвестной силы, снабдить его парусами, чтобы неведомые ветры понесли его в неясную даль, запастись водой и продовольствием на путь неизвестной длины.

Какова же будет динамика этого нового мира, куда мы поплывём?

## Глава 2

### Карта экономической поверхности Земли

В экономике распределение дохода и богатства аналогично поверхности Земли: оно формирует экономический климат. В капиталистической экономике распределение покупательной силы определяет, что будет произведено, кто будет платить, и кто будет пользоваться товарами и услугами, произведёнными экономикой. Без покупательной силы индивиды — в некотором вполне реальном смысле — попросту не существуют. Для большинства индивидов покупательная сила зависит от их текущих и прошлых заработков. Например, среди мужчин в возрасте от двадцати четырёх до сорока четырёх лет заработки составляют 93% дохода<sup>1</sup>. Экономическая игра называется словом “труд”.

Но в отношении труда и заработков экономическая поверхность Земли преобразуется с невиданной быстротой. Возникает новая, непривычная топография.

#### **Почти везде возникает неравенство**

Неудивительно, что во время “великой депрессии” различия в доходах сократились. По мере того как рушилось деловое сообщество, накопленное богатство в форме капитала исчезало. Доходы и капиталы падали у всех, но для тех, кто был наверху, им было попросту дальше падать. Те же, кто были внизу, в ряде случаев всё ещё могли вернуться на семейную ферму к родственникам, где они могли обеспечить себе прожиточный минимум. Неудивительно также, что во время Второй мировой войны, когда двенадцать миллионов американцев сражались и умирали за свою страну (что было подлинно эгалитарной деятельностью), правительственный контроль над заработной платой и ценами намеренно использовался с целью сократить различия в заработках.

Удивительно, что когда контроль над ценами и заработной платой был отменён после окончания Второй мировой войны и экономика возвратилась к процветанию, при этом не вернулись более широкие различия в заработках, какие были в 20-е годы. В 50-е

и 60-е годы царила устойчивость. Экономисты, изучавшие распределение зарплат в то время, с немалым трудом пытались объяснить, почему при столь заметных изменениях в экономической жизни распределение зарплат оставалось неизменным.

Но вдруг в 1968 году неравенство начало возрастать, подобно внезапному смещению обычно неподвижного ледника<sup>2</sup>. В течение двух следующих десятилетий эта тенденция к неравенству настолько распространилась и усилилась, что к началу 90-х годов неравенства — как между группами, так и внутри каждой группы — стали быстро расти. Это происходило во всех промышленных, профессиональных, образовательных, демографических (возраст, пол, раса) и географических группах. В группе мужчин, наиболее затронутой этим процессом, за два десятилетия неравенства в зарплатах удвоились<sup>3</sup>.

В течение 80-х годов весь прирост зарплат у мужчин достался верхним 20% рабочей силы, и примечательным образом 64% этого прироста пришлось на долю верхнего одного процента<sup>4</sup>. Если рассмотреть вместо зарплат доходы, то оказывается, что верхний 1% получил ещё больше — 90% всего увеличения доходов<sup>5</sup>. Средний заработок 500 самых высокооплачиваемых управляющих в американских компаниях, по данным журнала «Форчун», повысился с 35 до 157 средних зарплат промышленных рабочих<sup>6</sup>. С 1984 до 1992 года заработная плата управляющего персонала указанной категории утроилась во Франции, в Италии и Англии и более чем удвоилась в Германии<sup>7</sup>. По этому поводу было удачно сказано, что возникает общество, где «всё достаётся победителю»<sup>8</sup>.

Зарплаты женщин следовали за зарплатами мужчин с отставанием в десять-пятнадцать лет. Вначале, в 70-х годах, распределение зарплат у женщин было гораздо более равномерным, чем у мужчин. Зарплаты женщин, окончивших колледж, ненамного превосходили зарплаты женщин, получивших только среднее образование. Женщины попросту не имели доступа к высокооплачиваемым видам работы, открытым для мужчин, окончивших колледж. Но к 90-ым годам по крайней мере некоторые из этих видов работы открылись для женщин, и распределение женских зарплат начало напоминать гораздо более неравномерное распределение мужских зарплат.

Несмотря на усилия миллионов жён, поступивших на работу, чтобы компенсировать потери зарплат своих мужей, доля доходов верхней квинтили (20 процентов) домохозяйств неуклонно повышалась из года в год, тогда как доля нижней квинтили снижалась<sup>9</sup>.

В конечном счёте неравенство между ними выросло на треть<sup>10</sup>. Ни в одном отдельном году этот рост не был особенно велик, но кумулятивный эффект был столь же неумолим, как повышение горы Нангапарбат. К 1993 году Америка установила рекорд всех времён: доход верхней квинтили домохозяйств был в 13,4 раза выше дохода нижней квинтили<sup>11</sup>.

Загадочным образом большая часть этого возрастающего расхода происходит внутри групп трудящихся, которые предполагаются однородными. Центральный статистический факт — это не расширение разрыва в зарплатах между квалифицированными и неквалифицированными или между образованными и необразованными, а расширение разрыва в зарплатах внутри группы квалифицированных, внутри группы неквалифицированных, внутри группы необразованных и внутри группы образованных работников. Что касается возраста, то рост неравенства на 85% относился к людям одного возраста, а не к людям разного возраста. Что касается образования, то рост неравенства на 69% относился к людям с одинаковым образованием, а не к людям с разным уровнем образования. Что касается индустрии, то 89% роста неравенства относилось к людям, занятым в одной и той же индустрии, а не в разных<sup>12</sup>.

Изменения в физическом богатстве отражали изменения в зарплатах и доходах. В чистой стоимости имущества доля верхней половины процента населения поднялась, в течение всего лишь шести лет с 1983 до 1989 года, с 26% до 31%. К началу 90-х годов доля богатства, принадлежавшая 1 верхнему проценту населения (более 40%), по существу удвоилась по сравнению с серединой 70-х годов и вернулась к той, что была в конце 20-х годов, до введения прогрессивного налогообложения<sup>13</sup>.

### **Для большинства — падение реальных зарплаток**

В 1973 году реальные зарплаты мужчин, с поправкой на инфляцию, начали снижаться. И в этом случае сокращение реальных зарплаток постепенно распространялось на всю рабочую силу, так что к началу 90-х годов реальные зарплаты мужчин снижались во всех категориях возраста, профессии, занятий и во всех образовательных группах, в том числе в группе с учёными степенями<sup>14</sup>. В период с 1973 до 1993 года средний заработок мужчин, работающих круглый год с полной рабочей неделей, упал на 11% (с 34 048 долларов в год до 30 407 долларов), хотя за то же время реальный ва-

ловой внутренний продукт на душу населения вырос на 29%<sup>15</sup>. Ещё хуже обстояло дело с реальным годовым заработком белых мужчин с полной занятостью, снизившимся на 14%<sup>16</sup>. Мужчины, окончившие колледж, в возрасте от сорока пяти до пятидесяти четырёх лет, то есть в периоде своих наивысших заработков, испытали почти невероятное снижение медианы заработка на одну треть<sup>17</sup>. Хотя подробные данные за более позднее время ещё недоступны, в 1994 году и в начале 1995 года темп падения заработков ускорился, при величине их снижения 2,3% в год<sup>18</sup>.

За последние два десятилетия повышение реальных заработков наблюдалось только у верхней квинтили рабочей силы (см. табл. 2.1). Чем ниже мы спускаемся по распределению, тем значительнее снижение — на 10% для четвёртой квинтили и на 23% для нижней квинтили.

Таблица 2.1

**Изменения реальной заработной платы и прибылей  
1973–1992**

Квинтили	Мужчины, занятые полную рабочую неделю круглый год (заработная плата)	Домохозяйства (доходы)
Нижняя	–23%	–3%
Вторая	–21%	–3%
Третья	–15%	–0,5%
Четвертая	–10%	+6%
Верхняя	+10%	+16%

Источник: U. S. Bureau of the Census, *Current Population Reports, Consumer Income* (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1973, 1992), pp. 137, 148.

Сокращение возможностей заработка особенно остро ощущалось молодёжью<sup>19</sup>. Несмотря на среднее повышение образовательного уровня, люди от двадцати пяти до тридцати четырёх лет испытали снижение реального заработка на 25 процентов. Для мужчин с полной рабочей неделей, занятых круглый год, в возрасте от восемнадцати до двадцати четырёх лет (большой частью со средним образованием) процент зарабатывавших меньше 12 195 долларов (в пересчёте на доллары 1990 года) поднялся с 18% в 1979 году до 40% в 1989 году<sup>20</sup>. Реальные начальные заработки снизились, и молодые люди попросту не получали повышений в должности, на которые они могли рассчитывать в прошлом.

Происшедшее невозможно объяснить превращением денежного дохода в дополнительные льготы<sup>21</sup>. С 1979 до 1989 года процент рабочей силы, получавших частные пенсии, снизился с 50 до 43, а процент пользовавшихся страхованием здоровья снизился с 69 до 61<sup>22</sup>. Выплаты пособий по состоянию здоровья предпринимателями лишь незначительно снизились для верхней квинтили наёмной рабочей силы, но для нижней квинтили они были весьма существенно сокращены<sup>23</sup>. С 1978 до 1993 года разрыв в охвате пенсиями между мужчинами с незаконченным средним образованием и окончившими колледжи почти утроился<sup>24</sup>.

С тех пор как собираются данные, в Америке не было случая, чтобы средняя реальная заработная плата мужчин непрерывно снижалась в течение двух десятилетий. Никогда прежде не было так, чтобы большинство американских трудящихся испытывало снижение реальных заработков, в то время как реальный ВВП (валовой внутренний продукт) на душу населения повышался<sup>25</sup>. В американской экономике происходило в последнее время нечто очень необычное.

Для женщин снижение заработков началось позже, чем для мужчин, но к 1992 году они падали для всех работающих женщин, за исключением прошедших университетское обучение в течение не менее четырёх лет<sup>26</sup>. При непрерывном снижении заработков мужчин, заработки женщин с полной занятостью в течение большей части 70-х и 80-х годов выросли по отношению к заработкам мужчин с 41% в 1968 году до 72% в 1993<sup>27</sup>. Но для трудящихся женщин это было слабым утешением. Они хотели, чтобы их заработная плата сравнилась с заработной платой мужчин, но вовсе не хотели, чтобы это произошло за счёт снижения заработков их мужей.

Президент Джон Ф. Кеннеди любил говорить о “волне прилива, поднимающей все лодки”, но к началу 70-х годов эта традиционная истина уже перестала оправдываться. Экономический прилив мог подниматься, но при этом большинство лодок опускалось. С 1973 до 1994 года реальный ВВП на душу населения вырос в Америке на 33%, тогда как реальная почасовая заработная плата для рядовых работников (мужчин и женщин, не командующих никем другим) упала на 14%, а реальная недельная заработная плата — на 19%<sup>28</sup>. К концу 1994 года реальные заработки вернулись к уровню конца 50-х годов. Если нынешние тенденции продолжатся, то в конце столетия реальные заработки будут ниже, чем в 1950-м году. Полстолетия не принесло никакого выигрыша в реальной зарплате рядовому рабочему. Такого в Америке никогда не было.

Эти характерные изменения заработной платы наблюдаются уже в течение более двух десятилетий, и их нельзя связать с фазами каких-либо циклов деловой активности. Если вы сравните данные во время бума и во время ближайшего бума, или во время спада и во время ближайшего спада, то в течение этих двух десятилетий проявятся одни и те же характерные изменения. В то время как реальный ВВП на душу населения возрастал в течение восемнадцати из прошедших двадцати лет, реальная еженедельная заработная плата неуклонно падала в течение пятнадцати из этих лет<sup>29</sup>.

Исторический опыт говорит, что средством от низких заработков всегда было образование. Но теперь оно не особенно привлекает мужчин. Поскольку заработки окончивших среднюю школу снижаются быстрее, чем заработки окончивших колледж, разрыв между ними увеличивается, и вследствие этого окупаемость образования растёт. Но когда снижаются реальные заработки мужчин обеих указанных категорий, инвестиции в образование не переводят индивидуального выпускника с эскалатора, везущего вниз, на эскалатор, везущий вверх. Они только замедляют его движение вниз, вместе с эскалатором, везущим вниз всех — и тех, и других. Инвестиции в образование становятся необходимой защитной мерой.

Как можно усмотреть из данных по доходам домохозяйств в таблице 2.1, в 70-е и 80-е годы американская женщина пришла на помощь американскому мужчине<sup>30</sup>. Хотя мужские заработки были сильно сокращены, реальные доходы домохозяйств для нижних 60% с 1973 до 1992 года снизились лишь незначительно. Доходы домохозяйств были уравновешены возрастанием на 32% реальных годовых заработков женщин<sup>31</sup>. Около трети этого возрастания произошло от увеличения оплаты труда, а две трети — от большего числа рабочих часов за год. Что касается нижних 80% домохозяйств, то жёны стали больше работать вне дома, и их возросшие заработки компенсировали, а в случае четвёртой квинтили более чем компенсировали снизившиеся заработки их мужей<sup>32</sup>. К середине 90-х годов более половины всех работающих женщин (заметим, что статистика включает и домохозяйства без мужчин) доставляли по меньшей мере половину дохода своих домохозяйств<sup>33</sup>. Но несмотря на все эти чрезвычайные усилия, реальные доходы домохозяйств, достигнув максимума в 1989 году, к 1993 году снизились по сравнению с этим уровнем на 7 процентов<sup>34</sup>.

Насколько можно предвидеть, в будущем жёны вряд ли смогут возместить снижение реальных заработков своих мужей. Жёны, особенно если они замужем за мужчинами, принадлежащими

к нижним 60 процентам распределения заработков, уже и теперь работают с полной нагрузкой, и у них будет мало времени для добавочных трудовых усилий<sup>35</sup>. Как мы видели, в последнее время женские заработки тоже уменьшаются, за исключением женщин, окончивших колледж. В будущем снижение мужских заработков, по-видимому, приведёт к снижению доходов домохозяйств.

### Сокращения корпораций

В конце 80-х и в начале 90-х годов по экономике прокатились две волны сокращений в корпорациях, уничтоживших добрых 2,5 миллиона рабочих мест<sup>36</sup>. Объём крупных сокращений, объявленных корпорациями, возрос с 300 000 в 1990 году до 550 000 в 1991, а затем упал до 400 000 в 1992<sup>37</sup>. Эта первая волна сокращений не вызвала удивления, поскольку увольнения — традиционный американский ответ на экономический спад. Но две вещи были необычны: вместо временных увольнений были объявлены постоянные сокращения рабочей силы, и сокращения не ограничились работниками физического труда (“синими воротничками”), а было уволено значительное число работников умственного труда и менеджеров (“белых воротничков”)<sup>38</sup>. Во время спада 1980–81 года на каждых трёх уволенных “синих воротничков” приходился один уволенный “белый воротничок”<sup>39</sup>. Между тем, во время спада 1990–91 года это отношение снизилось до двух к одному<sup>40</sup>. В конце 80-х годов, когда не было спадов, 35% уволенных составляли менеджеры, 31% — конторские работники, 8% — продавцы, и лишь 19% — работники физического труда<sup>41</sup>.

Но затем прошла вторая волна сокращений — волна, явно не связанная со спадом 1991–92 годов, поскольку она коснулась фирм с высокими и возрастающими доходами, причём уже после окончания спада. Объявленные сокращения в 1993 году поднялись до 600 000, составив в январе 1994 года абсолютный месячный рекорд в 104 000, а за весь этот год лишь немного снизившиеся, до 516 000 рабочих мест<sup>42</sup>. И этот процесс продолжается. В 1995 году сокращения дойдут до 600 000<sup>43</sup>. И в то же время корпорации получают теперь наибольшие доходы за период более чем в двадцать пять последних лет<sup>44</sup>.

Столь масштабные сокращения создают экономическую загадку. Каким образом эффективно работающие, преуспевающие фирмы объявляют, что они способны обслуживать своих прежних потребителей, и в то же время сокращают в короткий срок свою рабочую

силу на 10–30%?<sup>45</sup> Каким образом фирмы, преуспевавшие в конкурентном рыночном хозяйстве, могли стать настолько неэффективными и обрести жиром, как на это, по-видимому, указывает приведённая статистика? Прошедшее нельзя объяснить ненормально высоким ростом производства в таких фирмах, поскольку этот рост был у них не выше, чем в фирмах, не производивших сокращений<sup>46</sup>.

Один из возможных ответов состоит в том, что сокращения были не столь велики, как казалось. Некоторые сокращения были попросту сдвигом рабочей силы к внешним поставщикам. Если включить в статистику приращение рабочей силы у поставщиков, то сокращения представляются намного менее драматичными. В некоторой мере сокращения были техникой снижения заработной платы, избегавшей социальных столкновений с несчастной рабочей силой, заработной которой только что уже были снижены. Если бы крупные фирмы прямо снизили заработную плату, то готовность рабочей силы сотрудничать в повышении производительности труда могла бы исчезнуть. Чтобы избежать этого, крупные фирмы увольняли высокооплачиваемых рабочих, в то время как меньшие фирмы-поставщики прибавляли низкооплачиваемые должности к своим платёжным ведомостям. Такие сокращения с внешними приращениями рабочей силы позволяли искать пути повышения производительности, снижая реальные заработки более мягким способом, сохраняющим рабочую силу с лучшей мотивацией и более высоким уровнем сотрудничества.

Было предложено другое объяснение, предполагающее внезапный сдвиг в технике (например, современные средства телекоммуникации и новые компьютерные технологии, позволяющие работать с иной структурой рабочей силы, чем прежде). Но это объяснение не согласуется с фактами: технологии, о которых идёт речь, появились не вдруг, а постепенно проникали в производство в течение тридцати лет. Трудно поверить, что их влияние оставалось незаметным всё это время, чтобы внезапно проявиться в последние годы.

Возможно, фирмы обнаружили, что они могут уменьшить рабочую силу при том же уровне производства, избавившись от традиционной иерархии, продвигнув принятие решений на возможно более низкий уровень и развивая бригадные способы работы. Имеются свидетельства о таких радикальных реформах, лучшим примером которых были драматические перемены в корпорации Крайслер. Но если это верно, то выходит, что стремление корпораций к эффективности началось как-то “сразу”. Конечно, такие перемены происходили, и должны были происходить уже давно.

Вторая волна сокращений может также рассматриваться как внезапно навязанный новый, более жёсткий общественный договор между собственниками и работниками. В прежнем неявном общественном договоре, сложившемся после Второй мировой войны, крупные предприниматели платили, выражаясь языком описавших это явление экономистов, эффективную заработную плату. Заработная плата была выше уровня, необходимого для приобретения рабочей силы нужной квалификации, потому что сверхрыночная оплата побуждала рабочих добровольно сотрудничать со своим предпринимателем, побуждала их усердно трудиться, и не переходить к другому предпринимателю, принося ему свои навыки. Но теперь, без политической угрозы социализма или экономической угрозы сильных профсоюзов, эффективная заработная плата, может быть, уже не нужна. В будущем мотивация сотрудничества и усердия может стать иной: это будет уже не эффективная сверхрыночная заработная плата, а страх — страх быть выброшенным в экономику со снижающейся реальной заработной платой.

Какова бы ни была причина сокращений, они разрушили прежний неявный общественный договор, по которому все получали ежегодные прибавки заработка, а временные циклические увольнения ограничивались “синими воротничками”, в то время как “белые воротнички” и менеджеры могли рассчитывать на пожизненную работу, если только их фирмы оставались рентабельными, а их индивидуальная деятельность удовлетворительной. В нынешнем прекрасном новом мире некоторые рабочие и менеджеры в конечном счёте будут всю жизнь иметь работу, но очень немногим рабочим и менеджерам это будет гарантировано на будущее.

Сокращения, начавшись в Соединённых Штатах, распространились на Европу и теперь угрожают Японии. В первые четыре месяца 1994 года 180 000 сокращений было объявлено в Германии, экономика которой составляет четверть экономики Соединённых Штатов<sup>47</sup>. В 1995 году крупнейшие фирмы, такие как “Дойче Банк”, объявили сокращение на 20% — что означает уничтожение 10 000 рабочих мест в одной Германии — и объявили в то же время, что они получили в первой половине года прибыли в 1,75 миллиарда долларов<sup>48</sup>. В целом Германия должна потерять 500 000 рабочих мест в важнейших секторах экономики, таких, как автомобильная промышленность, машиностроение, электротехническая и химическая промышленность<sup>49</sup>. Италия потеряла уже 200 000 рабочих мест. Во Франции крупнейший производитель шин объявляет, что в течение трёх лет на его главной французской фабрике рабочая сила

сокращена наполовину, хотя в то же время там изготавливается больше шин, чем когда-либо раньше<sup>50</sup>.

В Соединённых Штатах сокращённые работники приняли на себя главные последствия экономического потрясения. В первую волну сокращений 12% из них совсем ушли из рабочей силы, а 17% всё ещё оставались безработными два года спустя. Из 71 процента вновь устроившихся на работу зарплаты снизились: не менее чем на 25 процентов — у 31%, менее чем на 25 процентов — у 32%, и только 37 процентов нашли работу без снижения зарплаток<sup>51</sup>. Если сокращённый работник имеет стаж не менее пятнадцати лет, живёт в регионе медленного развития и вынужден переменить специальность, то он, как правило, теряет более 50% своего прежнего заработка<sup>52</sup>. Люди старше пятидесяти пяти лет попросту выбрасываются из рабочей силы.

Как показало исследование уволенных из компании RJR Nabisco, 72% их в конце концов нашли работу, но с зарплатами, составлявшими в среднем лишь 47% прежних<sup>53</sup>. В нынешней второй волне сокращений даже те, кто сохранил работу, в ряде случаев обнаружили, что им приходится мириться с большими потерями заработка. Крупнейшая в Бостоне сеть розничной торговли одеждой снизила в 1993 году заработную плату всем своим клеркам на 40%, хотя она и была доходной<sup>54</sup>. Компания “Бриджстон/Файерстон Раббер” (Bridgestone/Firestone Rubber Company) перенесла длительную забастовку, чтобы вынудить свою рабочую силу согласиться с пониженными ставками и удлинённым рабочим днем, а также связать все будущие повышения заработной платы с ростом производительности труда<sup>55</sup>.

В ходе сокращений американские фирмы создают нерегулярную рабочую силу, состоящую из работников с принудительно укороченным рабочим днем, временных работников, работников, нанимаемых по контракту на ограниченный срок, а также ранее уволенных работников, используемых в качестве “вольнонаёмных” консультантов за плату, намного ниже их прежних зарплаток. Даже такая компания мирового класса, как “Хьюлетт-Паккард”, держит теперь 8 процентов своей рабочей силы на нерегулярном положении<sup>56</sup>.

С помощью нерегулярной рабочей силы компании добиваются снижения затрат на труд и большей гибкости в дислокации. Нерегулярные работники получают меньшую заработную плату, меньшие дополнительные льготы, меньше оплачиваемых выходных, и вынуждены мириться с большим экономическим риском и неуверенностью. В течение последнего десятилетия увеличение рабочей

силы с неполной занятостью было на три четверти вынужденным. Для работников с неполной занятостью вероятность получения пенсий или пособий по болезни составляет менее трети по сравнению с аналогичными льготами работников с полной занятостью. Зарботки их, в соответствующих категориях квалификации, намного ниже, а большинство доступных им видов работы имеют туиковый характер<sup>57</sup>. Временно работающие мужчины в общем получают половину того, что они получали бы на регулярной работе<sup>58</sup>.

### Люмпен-пролетариат

Таким образом, самые развитые экономические системы производят тип людей, которых Маркс назвал бы люмпен-пролетариатом — людей со столь низкой потенциальной производительностью, что частная экономика не желает оплачивать их труд вознаграждением, хотя бы отдалённо приближающимся к достаточному для нормальной жизни. В наши дни мы называем их бездомными — по оценкам, эта текучая масса в любую ночь составляет около 600 000 человек, а за пять лет к ней принадлежало в Соединённых Штатах, в тот или иной период своей жизни, 7 миллионов<sup>59</sup>.

Бездомность началась в Соединённых Штатах в конце 70-х годов. Сначала в других промышленных странах “бездомность” считали специфическим явлением, связанным с недостаточностью американской системы социального страхования, но теперь бездомность распространилась по всем промышленно развитым странам<sup>60</sup>. По оценкам французов, во Франции от 600 000 до 800 000 бездомных<sup>61</sup>. Почти в каждом большом городе богатого промышленного мира можно увидеть людей, спящих на улицах — даже в парке против Имперского отеля в Токио, где туристы совершают пробежки вокруг императорского дворца.

Следующая категория населения, отчасти перекрывающаяся с бездомными, насчитывает 5,8 миллионов человек: это мужчины в рабочем возрасте, не проходящие обучения и не имеющие права на пенсию по старости, состоявшие в прошлом на работе, а в настоящее время живущие без видимого источника средств к существованию. Эти люди были выброшены, или сами вышли из нормальной трудовой экономики Соединённых Штатов<sup>62</sup>. Это масса социальных отщепенцев. Можно спорить по поводу связи этой группы с преступниками, но трудно придумать сценарий, сулящий ей какое-либо позитивное будущее<sup>63</sup>. В настоящее время в Соединённых Штатах больше людей, сидящих в тюрьме или освобождённых на поруки,

чем безработных<sup>64</sup>. Сорок процентов неженатых бездомных мужчин уже побывали в заключении. Нельзя извлечь из этих чисел ничего хорошего.

Причины этих явлений разнообразны. Закрытие психиатрических больниц без обещанных домов реабилитации и групп поддержки, может быть, объясняет проблему на треть<sup>65</sup>. Когда Нью-Йорк сократил население своих психиатрических больниц с девяноста трёх тысяч в 50-е годы до девяти тысяч в середине 90-х, это не могло пройти бесследно<sup>66</sup>. Реконструкция городов привела к сносу дешёвых жилищ. Семейства не заботятся больше о своих членах. Но важнейшая причина — это экономика. Она попросту не нуждается в этой большой группе своих граждан, не хочет их и не знает, что с ними делать.

Президент Клинтон правильно сказал об этой проблеме:

“...отверженные и выброшенные, оставшиеся от бума 80-х годов и живущие теперь отдельным миром. Они не голосуют, не работают, не жалуются на преступления, не всегда посылают своих детей в школу, а иногда у них нет даже телефона, чтобы до них можно было дозвониться. И поскольку они живут в этом вакууме, неясно, может ли общество иметь к ним претензии или притязать на право их осуждать”<sup>67</sup>.

### **Экономическая жизнеспособность семьи**

Когда товары дорожают, индивиды покупают меньше. Так же обстоит дело с детьми и с семьями, содержание которых обходится всё дороже. Семейные структуры разлагаются во всём мире<sup>68</sup>. Этой тенденции к возрастанию числа разводов и числа внебрачных детей сопротивляется теперь одна Япония<sup>69</sup>. Во всех других местах резко повысилась рождаемость детей у незамужних женщин. Во всём мире с 1960 до 1992 года число рождений у незамужних матерей от двадцати до двадцати четырёх лет почти удвоилось, а у матерей от пятнадцати до девятнадцати лет учетверилось<sup>70</sup>. Соединённые Штаты занимают далеко не ведущее место в этой категории, довольствуясь шестым<sup>71</sup>. Частота разводов растёт и в развитом, и в слаборазвитом мире — также как и число домохозяйств, возглавляемых женщинами. В Пекине процент разводов за четыре года, с 1990 до 1994, вырос с 12 до 24<sup>72</sup>. Домохозяйства, возглавляемые женщинами, или домохозяйства, где женщины доставляют не менее 50% общего дохода, повсюду становятся нормальным явлением.

Поскольку мужчины менее способны вносить главный вклад в

содержание семьи, а дети нуждаются в более дорогом и продолжительном обучении, причём дети младшего возраста имеют всё меньше возможностей пополнять семейные доходы временной или сезонной работой (как это было в больших семьях, живших в деревне), то стоимость содержания семьи и воспитания детей резко возрастает — и это в то время, когда способность семьи зарабатывать на жизнь убывает. С точки зрения экономического анализа, дети являются дорогостоящим товаром, цена которого быстро повышается.

В Америке 32% всех мужчин в возрасте от двадцати пяти до тридцати четырёх лет зарабатывают меньше, чем нужно для содержания семьи из четырёх человек выше уровня бедности. Если семья хочет иметь приемлемый образ жизни, жена должна пойти на работу<sup>73</sup>. Но перед жёнами возникает двойная проблема: они должны пойти на работу, чтобы добывать нужные семье деньги, и в то же время они должны быть дома, чтобы заботиться о детях. Жена принимается за наёмную работу, чтобы поддержать экономическое положение семьи, но в конце концов всё-таки выполняет вдвое больше работы по дому, чем муж<sup>74</sup>. Она испытывает стресс, поскольку находится в стрессовой ситуации.

Конечно, за эти изменения несёт ответственность не только экономика. В опросах общественного мнения индивидуальное достижение оценивается теперь выше, чем семья<sup>75</sup>. «Состязательный индивидуализм» растёт за счёт «семейной солидарности»<sup>76</sup>. Культура потребления под знаком «я» сменяет культуру инвестиций под знаком «мы».

Естественно, реакция на это состоит в том, что семей становится меньше, а число детей убывает. В Соединённых Штатах процент семей, живущих с воспитываемыми детьми, снизился с 47% числа всех семей в 1950 году до 34% в 1992 году. Если дети есть, то родители проводят с ними меньше времени — на 40% меньше, чем тридцать лет назад<sup>77</sup>. Более двух миллионов детей в возрасте меньше тринадцати лет, с работающими матерями, остаются до и после школы совсем без присмотра взрослых<sup>78</sup>. В действительности никто не перестаёт заботиться о детях, но их приходится оставлять одних, так как оплата присмотра за ними в дневное время поглотила бы большую часть материнского заработка, что прежде всего сделало бы бессмысленной работу матери.

В сельскохозяйственном укладе, где семья работала как одно целое, дети представляли реальную экономическую ценность уже с очень раннего возраста, особенно во время посева и уборки урожая.

Старшие дети могли при этом заботиться о младших и немного работать. Большая семья социально обеспечивала всех своих членов при болезни, инвалидности или в старости. Так как было трудно прожить без семьи, член семьи поддерживал её, сколько мог, и лишь неохотно с ней расставался.

В наши дни члены семьи меньше её поддерживают, поскольку теперь это гораздо менее необходимо для их собственного экономического благополучия. Люди не работают больше всей семьёй. Часто они лишь изредка видят друг друга, из-за несовместимых расписаний работы или образования. Когда дети вырастают и часто поселяются за тысячи миль от родителей, члены семьи теряют связь друг с другом. Вследствие такой отдельной жизни, большая семья распалась. Семья больше не выполняет функций социального обеспечения. Её в этом сменило государство, и если бы даже государство перестало это делать, то семья не взяла бы это снова на себя. На языке капитализма, дети перестали быть “центрами прибыли” и превратились в “центры затрат”. Дети всё ещё нуждаются в родителях, но родители не нуждаются в детях<sup>79</sup>.

У мужчин, в конечном счёте, возникают сильные экономические мотивы избавиться от семейных отношений и семейной ответственности. Когда мужчина покидает семью, его реальный уровень жизни возрастает на 73% — между тем как реальный уровень жизни семьи снижается на 42%<sup>80</sup>. Четверть семей, имеющих на иждивении детей, живут без мужчин<sup>81</sup>. Мужчины выходят из игры — либо они порождают семью, не желая быть отцами, либо разводятся и не желают платить алименты для содержания детей, либо — если это приезжие рабочие из третьего мира — через короткое время перестают посылать деньги покинутой семье<sup>82</sup>. Современные общества неспособны делать из мужчин отцов<sup>83</sup>. Мужчины могут рассматривать своё собственное благополучие либо как нечто более важное, либо как нечто менее важное, чем благополучие своей семьи<sup>84</sup>. Но поддерживает ли давление общественных ценностей жертвы, необходимые для создания семьи? Нынешние ценности побуждают делать выбор, а не связывать себя обязанностями. Природа создаёт матерей, но обществу приходится создавать отцов.

Если теперь посмотреть на другую сторону уравнения, то в Соединённых Штатах женщины получают пособия социального обеспечения (“вэлфер”) лишь при условии, что в доме нет мужчин. Экономический уровень жизни детей часто оказывается выше, если они попадают под опеку государства, а не отцов, всё ещё остающихся в своих распадающихся семьях. Одиноким матерей можно заста-

вить работать, но государству это обходится, к сожалению, дороже, чем просто посылать чеки государственного вспомоществования<sup>85</sup>. Чтобы такая работа стала экономически выгодной, женщины должны иметь оборудование, руководство и сотрудничество с работниками дополнительных специальностей. Заработная плата должна быть достаточной, чтобы покрыть добавочные расходы, связанные с началом трудовой деятельности (такие, как дневной присмотр за детьми и транспорт). Если бы нынешняя производительность такой работы оплачивалась, как в частной экономике, то все указанные расходы не окупились бы, и общество попросту не согласно их нести.

В истории одинокие матери никогда не были нормальным явлением, но патриархальная традиционная жизнь теперь экономически невозможна. Семейным ценностям угрожают не правительственные программы, мешающие образованию семей (хотя есть такие программы), и не передачи массовой информации, принижающие семью (хотя есть такие передачи); им угрожает сама экономическая система. Эта система попросту не позволит семьям существовать на старый лад, с отцом, доставляющим большую часть заработков, и матерью, выполняющей большую часть воспитания детей. Семьи среднего класса с одним кормильцем больше нет.

Социальные отношения не определяются экономикой — в одно и то же время может быть много возможностей, — но каковы бы ни были эти отношения, они должны быть совместимы с экономической действительностью. Традиционные семейные отношения не таковы. Вследствие этого семья как учреждение находится в процессе изменения и подвергается давлению<sup>86</sup>. Дело здесь не в «формировании характера», а в упрямом экономическом эгоизме или, точнее, в нежелании подчинить собственный интерес интересу семьи<sup>87</sup>. Экономическая действительность заставила пересмотреть основные вопросы об организации семьи. Изменения, происходящие внутри капитализма, делают семью и рынок всё более несовместимыми между собой.

### **Средний класс**

Поскольку трудящиеся с наименьшей заработной платой никогда не получали от частных предпринимателей пенсий или медицинского страхования, то они не могут их потерять. Поскольку они никогда не получали повышения в должности и никогда не рассчитывали, что их реальные заработки могут возрасти при их жизни, они не могут быть обмануты в своих ожиданиях. Люмпен-пролетариат

не имеет политического значения. Эти люди не делают революций; они инертны. В Соединённых Штатах бедные даже не голосуют.

Имеют значение чаяния среднего класса. Обманутые надежды среднего класса вызывают революции, и теперь среднему классу говорят, что их старые упования устарели<sup>88</sup>. Всё меньшее число их сможет иметь собственный дом<sup>89</sup>. Они будут жить в очень непохожем мире, где неравенство будет расти, и где реальные заработки большинства из них будут снижаться. Прошла эпоха ежегодного роста заработной платы; они не могут надеяться на повышение уровня жизни ни для себя, ни для своих детей.

Средний класс боится, и у него есть причины бояться. Эти люди не унаследовали богатства, их экономическая безопасность зависит от общества, и как раз этой безопасности они не получают<sup>90</sup>. Правительство всё больше отказывается обеспечивать экономическую безопасность, а корпорации рассматривают правительство как наёмную “охрану”, выдавая всё меньше гарантирующих безопасность дополнительных льгот.

Богатые будут оплачивать из своих всё более высоких доходов охраняющую их безопасность частную стражу, тогда как средний класс должен будет довольствоваться опасными улицами, плохими школами, неубранным мусором и ухудшающимся транспортом<sup>91</sup>. По меткому выражению консервативного аналитика Кевина Филлипса, “средний класс — это не определённый уровень материального комфорта, а социальная установка”, но число индивидов, разделяющих эту установку, будет неизменно сокращаться, если она не найдёт некоторой опоры в действительности<sup>92</sup>.

Действительность постепенно пробивает себе дорогу и меняет точки зрения. В 1964 году лишь 29% населения говорило, что страна управляется в интересах богатых; а в 1992 году 80% говорило, что по их мнению страна управляется в интересах богатых<sup>93</sup>. И если посмотреть на экономические результаты — кто что получил за предыдущие двадцать лет — то вряд ли кто-нибудь скажет, что эти люди неправы.

### **Различные социальные системы, различные внешние проявления**

То, что началось в Америке, теперь очевидным образом распространяется на весь остальной западный мир. В начале 80-х годов Соединённое Королевство начало испытывать рост неравенства, начавшийся десятью годами ранее в Соединённых Штатах. В то вре-

мя как средний доход с 1979 года до 1993 года вырос на треть, доход нижних 10% снизился на 17%<sup>94</sup>. Через десять лет та же тенденция начала проявляться на европейском континенте<sup>95</sup>. В начале 90-х годов разрыв в заработках между верхней и нижней децилью рабочей силы расширился в 12 из 17 стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития, OECD), собирающих такие данные — увеличившись в среднем с 7,5:1 в 1969 году до 11:1 в 1992<sup>96</sup>.

Небольшие снижения реальной заработной платы начали даже проявляться в столь необычных для этого местах, как Германия<sup>97</sup>. Заработная плата в Финляндии падала четыре года из пяти, в начале 90-х годов<sup>98</sup>. Как знак времени, как раз после Рождества 1994 года французское отделение IBM объявило снижение денежных заработков на 7,7%<sup>99</sup>. Персоналу был дан выбор между снижением заработной платы и постоянными сокращениями рабочей силы, и 95 процентов из четырнадцати тысяч затронутых этой мерой, проголосовали за снижение заработной платы. С их французскими профсоюзами даже не консультировались.

Но нечто случилось в Европе ещё до того, как реальные заработки стали снижаться. В Европе социальное законодательство и структура организаций иначе реагировала на те же тектонические процессы, которые вызвали в Соединённых Штатах снижение заработной платы: они превращали снижение заработков в рост безработицы<sup>100</sup>. Европейское социальное законодательство делает увольнение работников очень дорогостоящим, почти невозможным делом. Поскольку работников нельзя уволить, им не приходится соглашаться на “уступки” и снижения реальной заработной платы, навязываемые американским трудящимся. Вследствие этого, на европейском континенте заработная плата и дополнительные льготы росли, в то время как в Соединённых Штатах они снижались. К середине 90-х годов в большей части Западной Европы заработки были намного выше, чем в Соединённых Штатах. Германия возглавляла список, с почасовой заработной платой более 30 долларов при включении дополнительных льгот и около 17 долларов без них<sup>101</sup>. С учётом социальных затрат, затраты на рабочую силу в германском производстве более чем на две трети выше, чем в Соединённых Штатах<sup>102</sup>.

Но если увольнение рабочей силы дорого или невозможно, то фирмы, стремящиеся получать максимальный доход, перестают её нанимать. В течение 50-х и 60-х годов экономика европейских стран действовала с процентами безработных, примерно вдвое меньшими,

чем в Соединённых Штатах. Но примерно в то же время, когда в Соединённых Штатах начала падать реальная заработная плата, в Европе начала расти безработица<sup>103</sup>. К середине 90-х годов процент безработицы в Европе стал вдвое выше, чем в Соединённых Штатах (10,6% против 5,4% в марте 1995 года), а в некоторых странах втрое или вчетверо выше, например, в Испании (23,2%), в Ирландии (14,3%) и в Финляндии (16,8%)<sup>104</sup>.

Жители Южной Европы говорят, впрочем, что публикуемые у них проценты безработицы в действительности не так страшны, как кажется, поскольку многие рабочие в действительности заняты в чёрной экономике (то есть в экономике, где не платят налогов и игнорируют трудовое законодательство), но объявляют себя безработными в белой (легальной) экономике. Но в Северной Европе проценты безработицы несомненно ещё хуже опубликованных. При очень щедрой системе страхования по инвалидности, во многих из этих стран, например, в Нидерландах, имеется огромное число потенциальных трудящихся (около 15%), официально находящихся вне рабочей силы, поскольку они получают от правительства пособия по инвалидности<sup>105</sup>. Но в действительности лишь очень немногие из них инвалиды, неспособные работать. Если причислить их к безработным, какими они в действительности являются, то величина безработицы окажется намного больше<sup>106</sup>. В конечном счёте в Европе процент работающих оказывается меньше, чем в Соединённых Штатах, хотя здесь действуют и другие факторы, кроме системы социального обеспечения. В целом, из людей рабочего возраста в Соединённых Штатах работает 77%, а в Европе лишь 67%<sup>107</sup>. Если эта разница в 10% состоит из людей, которые работали бы, если бы жили в Соединённых Штатах, то реальный сравнимый процент безработицы в Европе оказывается примерно вчетверо больше, чем в Соединённых Штатах.

Европейские безработные, кроме того, остаются безработными очень долго — так долго, что их, может быть, правильнее рассматривать не как безработных, а как отверженных, просто выброшенных из производственного процесса. Во Франции 39% безработных не имеют работы более года; в Германии длительная безработица составляет 46% общей безработицы; в Ирландии эта доля доходит до 60%<sup>108</sup>. Если сравнить с этим положение в Америке, то лишь 11% американских рабочих не имеют работы более года<sup>109</sup>.

Кроме того, безработица особенно высока среди молодёжи. В некоторых странах Европы более 60% молодых людей, окончивших школы, не имеет работы. Со временем это создаёт рабочую силу,

не получающую необходимой профессиональной подготовки, и тем самым — поколение молодёжи без трудового опыта. Еще предстоит выяснить, что может из этого выйти в течение длительного периода — как это отразится на трудовых навыках и на привычке к труду, — но трудно представить себе сценарий, в котором постоянная безработица молодёжи от восемнадцати до двадцати пяти лет привела бы к положительным результатам<sup>110</sup>. Насаждаются извращённые виды на будущее устройство мира, и со временем такие ожидания могут обойтись намного дороже, чем система социального обеспечения, пока ещё умиротворяющая молодёжь.

Проблема Европы создаётся не потерей рабочих мест. В 80-х годах Соединённые Штаты ежемесячно теряли 2% рабочих мест, тогда как Европа — лишь 0,4%<sup>111</sup>. Проблема создаётся тем, что число рабочих мест не растёт. Между тем как в Европе с 1973 года до 1994 года не было введено новых рабочих мест, в Соединённых Штатах было введено в экономику 38 миллионов новых рабочих мест<sup>112</sup>.

Причины этого очевидны. Антиинфляционная политика привела к ограничительной денежной политике, намеренно производившей высокую безработицу. Поскольку люди, остающиеся долгое время безработными, всё менее влияют на рост заработной платы (потому что они теряют опыт работы и трудовые навыки, а следовательно всё менее способны конкурировать с работающими), для получения тех же антиинфляционных эффектов необходим всё более высокий уровень безработицы<sup>113</sup>. При щедрых пособиях по безработице, рабочие неохотно берутся за новую работу и отказываются работать за более низкую заработную плату<sup>114</sup>.

Во Франции минимум заработной платы при рабочей неделе в тридцать девять часов составляет 1 215 долларов в месяц, с прибавкой ещё 40%, идущих на социальные расходы<sup>115</sup>. Социальное законодательство, создающее такие заработные платы, вместе с другими социальными мерами, выработали в Европе экономические системы с весьма сжатым распределением заработков, где низшая дециль рабочей силы зарабатывает на 80% больше, чем низшая дециль рабочей силы в Соединённых Штатах<sup>116</sup>. Вследствие этого целый ряд производств и услуг с низкими заработками, существующих и расширяющихся в Соединённых Штатах, не может существовать и расширяться в Европе<sup>117</sup>.

Когда азиаты пишут о европейской системе социального обеспечения для людей рабочего возраста, они пишут о ней с недоверием<sup>118</sup>. Они просто не могут в это поверить. Отпуск в пять недель! Рождественская месячная надбавка! Восемьдесят процентов зара-

ботной платы в виде пособия по безработице! Их недоверие — одна из причин, по которым эта система не может продлиться. Фирмы могут перемещаться на Дальний Восток, избегнув тем самым всех этих европейских льготных выплат.

При столь высокой средней и минимальной заработной плате европейские фирмы сделали необходимые инвестиции в основное оборудование, чтобы повысить эффективность и выжить при нынешней оплате труда, но они не заинтересованы в расширении персонала в Европе. Общие издержки здесь попросту слишком высоки по сравнению с остальным миром<sup>119</sup>. Если бизнес нуждается в расширении, то для этого есть более выгодные места, с более низким уровнем заработной платы. В 1994 году Германия инвестировала за границей более 26 миллиардов марок, в то время как иностранцы инвестировали в Германии лишь 1,5 миллиарда марок<sup>120</sup>. Шведские промышленные фирмы, повысив свою производительность в Швеции на 16%, одновременно повысили её в остальном мире на 180%<sup>121</sup>. Переместив некоторые из своих предприятий в Алабаму и Южную Каролину, компании “Мерседес” и BMW вдвое уменьшают свои затраты на рабочую силу. Они также надеются, что публикация этого факта привлечёт должное внимание организованной рабочей силы Германии<sup>122</sup>.

Но в то же время Германия, при столь высоком уровне социальных льгот, имела замечательные экономические успехи. В ключевых отраслях индустрии, таких как машиностроение, она смогла сохранить свою долю рынка, тогда как Соединённые Штаты, при гораздо более низких социальных затратах, потеряли более трети своей доли<sup>123</sup>. Поскольку подобные успехи случаются в некоторых секторах экономики, почему немецкие рабочие должны соглашаться на всеобъемлющее снижение зарплат? Ведь ещё не наступил кризис, заставляющий людей идти на перемены.

В основном континентальная Европа смогла защитить заработную плату тех, кто сохранил работу. В 1994 году девять стран Западной Европы имели значительно большую заработную плату, чем Соединённые Штаты, и две других — равную, хотя ни одна европейская страна не достигла уровня производительности труда в Соединённых Штатах; но им пришлось уплатить за это огромную цену в виде более высокой безработицы и потери рабочих мест<sup>124</sup>. Снижение заработной платы не распространялось здесь на всю рабочую силу: зарплаты были снижены до нуля для безработных. Вместо того, чтобы делить со всеми снижение своих зарплат, как это происходит в Америке, европейцы, имеющие работу, делят свои до-

ходы с безработными в форме высоких налогов, финансирующих весьма щедрую систему страхования от безработицы. Если усреднить все платежи заработной платы в Европе и в Америке по всем работающим и безработным, то реальная заработная плата, как обнаруживается, начала убывать примерно в то же время, и в грубом приближении на столько же — одни и те же тектонические силы вызвали разные внешние проявления, но в конечном итоге аналогичные результаты.

И вот в этой системе можно заметить возникновение трещин<sup>125</sup>. Европейская комиссия регулярно публикует отчёты, настаивающие на изменениях европейской системы социального обеспечения, минимальной заработной платы, правительственного регулирования труда с неполным рабочим временем, пособий по безработице, прав профсоюзов и законов о рабочих часах предприятий, с целью допустить большую “гибкость” рабочей силы. И хотя официальные лица не хотят это открыто признать, “гибкость” — это попросту кодовое обозначение для “снижения заработной платы”<sup>126</sup>. Если такая “гибкость” будет осуществлена, то есть все основания полагать, что европейская структура оплаты труда начнёт очень быстро приближаться к американскому образцу. Когда в Соединённом Королевстве были отменены Советы по заработной плате, то у 40% рабочей силы заработка в конце концов опустились ниже прежнего установленного законом минимума<sup>127</sup>.

В более коммунитарной форме капитализма, существующей в Японии, пока не замечаются ни снижение реальной заработной платы, как в Америке, ни рост безработицы, как в Европе. Япония, с её гарантией пожизненной занятости, имеет по существу систему частного страхования безработицы. Вследствие этого, японские компании держат в своих платёжных ведомостях огромное число рабочих-бездельников. Даже японцы признают, что многим из этих рабочих просто нечего делать. Если прибавить людей, содержаемых этой частной системой страхования от безработицы, к людям, официально признанным безработными, то получается, что около 10% японской рабочей силы составляют безработные — что ненамного ниже данных по Европейскому экономическому сообществу в целом<sup>128</sup>.

Хотя японская социальная система защитила своих рабочих от сил, причиняющих страдания рабочим всех промышленных стран, за это пришлось уплатить тяжкую цену — в виде снижения доходности предприятий. По традиции, японские фирмы получают меньшие доходы, чем какие-либо другие фирмы, а в первые четыре из

90-х годов японцы по существу имели “бесприбыльную” экономику. Фирмы, получавшие доходы, уравнивали фирмы, которые несли потери. Но даже в японском варианте капитализма так не может продолжаться вечно. В японской деловой печати теперь много говорят о необходимости снижать заработную плату, чтобы сохранить конкурентоспособность, и приводят в пример фирмы, которые первыми стали переводить своё производство на заграничные базы, чтобы снизить расходы на заработную плату<sup>129</sup>.

### Сопутствующие изменения экономических структур

Капитализм очень исправно следует за изменениями в доходах. Как только распределение доходов меняется, быстро происходит приспособление того, что продаётся, к тем, кому это продаётся. Маркетинг и производство сдвигаются в сторону групп, приобретающих покупательную силу, удаляясь от тех, кто её теряет.

Такой сдвиг уже виден в розничной торговле. Все магазины среднего класса (“Сирс”, “Мейси”, “Гимбелс” и т. д.) в последние пятнадцать лет встретились с экономическими трудностями, тогда как магазины высшего класса (“Блумингдейл”) и низшего класса (“Уол-Март”) все вполне благополучны. В среде розничной торговли 80-х и начала 90-х годов выиграли те, кто способен извлекать преимущества из сдвига в распределении покупательной способности. Те же, кто носил на себе слишком отчётливый отпечаток среднего класса — наилучшим примером этого является “Сирс”, — в конечном счёте не смогли переместиться по этой шкале ни вверх, ни вниз, и оказались в тяжёлом положении.

Этот сдвиг произошёл не по той причине, что всеми магазинами среднего класса почему-то управляли идиоты, а на обоих концах спектра управляющими оказались гении. Просто становилось всё меньше покупателей с доходами среднего класса — немногие из них перемещались по шкале вверх, по мере роста их доходов, а большинство перемещалось вниз, по мере убывания их доходов. Специалисты по рекламе иногда называют этот сдвиг “концом человека Мальборо”<sup>130</sup>.

В будущие десятилетия в тяжёлом положении могут оказаться такие магазины, как “Уол-Март”. Чтобы добиться таких успехов, как “Уол-Март”, эти магазины должны быть хорошими, их конкуренты плохими, и фундаментальные экономические силы должны быть на их стороне. Рынок магазинов “Уол-Марта” — это нижние 60% семей, и при нынешнем снижении заработков мужчин и женщин из этих

семей их покупательная способность должна убывать. Никто не может продать больше тем, у кого становится меньше денег. Если доля розничного продавца в этом классе потребителей уже очень велика (как в случае “Уол-Марта”), то будет очень трудно компенсировать падение покупок на душу населения повышением доли продавца на этом рынке.

Если доходы на душу населения растут, а заработная плата убывает, то весь избыточный доход кому-нибудь достаётся. Как мы подробно покажем в главе 5, этот “кто-нибудь” — престарелые люди. За последние два десятилетия доля дохода, получаемая престарелыми людьми, удвоилась. Это они выигрывают в экономике. Это они будут в будущем управлять экономической системой.

Смещение покупательной способности к пожилым проявилось уже в большом успехе промышленности круизных линий. Круизы — это превосходный вид отдыха для пожилых людей, у которых много свободного времени, подвижность которых часто ограничена, и которые во время отдыха иногда могут плохо себя чувствовать. В других видах промышленности развитие новой продукции будет подобным же образом сосредотачиваться на старших гражданах. Хорошим примером этого являются электронные домашние закупки.

С технической стороны, можно было бы завтра же закрыть все розничные магазины в Америке, и послезавтра всё можно будет купить электронным путём. Что и в самом деле будут покупать электронным способом, зависит от того, какие американцы хотят делать покупки, совместив это желание с прогулкой в магазин, и какие американцы хотят попросту покупать. Ощущая это, владельцы торговых рядов занимаются теперь устройством дворов, где продаются продовольственные товары, площадок для развлечений, скамей для отдыха и для встреч, и всеми другими способами поощряют людей проводить возле их лавок своё время. В конце концов, можно рассчитывать, что молодые люди захотят соединить свои покупки с общественным досугом, тогда как пожилые люди, с их ограниченной подвижностью, пожелают купить свою банку томатов с помощью телевизора. Рынок электронных покупок могут составить не компьютерные болваны, а пожилые люди. Но тогда надо иметь оборудование и процедуры, создающие для пожилых людей уютную обстановку.

Вероятно, самые заметные перемены произойдут в программах телевидения. По традиции рекламодатели требовали программ, рассчитанных на молодёжь от восемнадцати до двадцати пяти лет. По-

сколькx эти молодые люди, ещё не обременённые семейной ответственностью, могли распоряжаться большим (как предполагалось, быстро растущим) доходом, и притом не имели сформировавшихся потребительских привычек, они были оптимальной мишенью рекламодателей. Но все эти предположения не подтвердились. При резко убывающих реальных доходах молодые люди имеют гораздо меньше свободных денег, чем в прошлом, и нет надежды, что их доходы быстро вырастут в будущем. Молодёжь по-прежнему имеет более податливые потребительские предпочтения, но нет смысла менять предпочтения тех, у кого нет свободных денег, чтобы удовлетворить вновь приобретённые вкусы.

Как трудно отделаться от старых “истин”, чтобы воспринимать новые “истины”, видно из того факта, что распорядители телевидения всё ещё занимаются демографией молодёжи от восемнадцати до двадцати пяти лет — хотя эта мода уже очевидным образом прошла<sup>131</sup>. В конце концов они поймут. По мере того как свободный доход перемещается от молодых людей к пожилым, реклама будет следовать за ними. Телевизионные программы, адресуемые теперь молодым людям, будут переадресованы пожилым. Торговцы поймут, что если трудно сделать пожилого человека своим покупателем, то пожилой человек, однажды купивший товар, не так легко сменит его на продукцию кого-нибудь другого. Если уж эти люди стали вашими покупателями, то трудности в перемене их предпочтений становятся преимуществом, а не помехой.

### **Заключения**

Заключения просты. Вряд ли какая-нибудь страна, не испытавшая революции, или военного поражения с последующей оккупацией, пережила когда-нибудь столь быстрое или столь широкое возращание неравенства, как это произошло в Соединённых Штатах за последние два десятилетия. Никогда прежде американцы не видели нынешнего характерного снижения реальной заработной платы, при растущем ВВП на душу населения. Причины этого составляют предмет следующих шести глав.

### Глава 3

## **Плита первая: конец коммунизма**

Землетрясение, покончившее с коммунизмом, обрушило на капиталистический мир 1,9 миллиарда людей.

### **Экономическая география**

Для трети человечества, жившей в прежнем коммунистическом мире, глубоко изменится экономика повседневной жизни. Они получат возможность самостоятельно принимать решения, какой у них никогда не было в прошлом, но им придётся идти на рискованные решения, которых тоже не было в их прошлом (на риск безработицы, риск снижения или повышения дохода), и заниматься деятельностью, которой они не должны были заниматься в прошлом (искать сделки или квартиры, начинать новые предприятия). У них будет шанс разбогатеть, но они лишатся некоторых жизненных благ, на которые они могли рассчитывать (высококачественный, общедоступный и бесплатный уход за детьми; большие субсидии на исполнительские искусства; бесплатное образование). Без больших субсидий, какие были при коммунизме, балет Большого театра может быть никогда уже не будет так хорош.

Но столь же глубоко изменится повседневная экономическая жизнь в прежнем капиталистическом мире. Индустрии географически перемещаются, и будут перемещаться. Часто высказывают общепринятые суждения, которые никогда не были верны. Говорят, например, что “крупнейшим в мире производителем нефти является Саудовская Аравия”. Но этого никогда не было. Крупнейшим производителем нефти всегда был Советский Союз (19% мирового производства в 1987 году), но этим можно было пренебречь, поскольку его нефтью пользовался коммунистический мир, и лишь небольшая часть её попадала в прежний капиталистический мир<sup>1</sup>.

Теперь нельзя даже думать о нефтяном бизнесе, не принимая в расчёт поставки нефти, которые потекут из стран, ранее составлявших Советский Союз. В конечном счёте Каспийское море может стать важнее Персидского залива. К северу от побережья Сибири

может оказаться ещё что-нибудь большее. Новые поставки прежнего коммунистического мира покончили с монополией устанавливать цены, которой пользовались ОПЕК и страны Персидского залива. Теперь, когда исчез коммунизм, для людей, занятых нефтяным бизнесом, всё совершенно изменилось: где производить инвестиции в скважины и трубопроводы, с кем вести переговоры, и как могут сложиться будущие цены на нефть.

Но всё это справедливо не только для нефтяного бизнеса — это верно и для всех других. В 1993 году бывший Советский Союз поставлял бывшему капиталистическому миру 1,6 миллиона метрических тонн алюминия<sup>2</sup>. И во всём капиталистическом мире владельцы плавильных печей останавливали производство или искали защиты у своих правительств. Норвежские плавильные печи могут быть эффективнее русских, но их предполагают остановить. У русских не было надобности платить капиталистам, они пользовались совершенно устаревшим оборудованием, и им не оставалось делать ничего другого. Что русским казалось вполне приличной долларовой ценой, для норвежцев было разорительной долларовой ценой.

В 1994 году русский экспорт алюминия был ограничен квотами, наложенными правительствами прежнего капиталистического мира, и теперь все были удивлены размерами русского экспорта никеля<sup>3</sup>. Советский титан раньше употреблялся для коррозионно устойчивых советских атомных подводных лодок. Теперь его можно найти в титановых крючьях и карабинах русского производства, которые вы можете купить в ближайшем магазине горно-спортивного оборудования — что кажется весьма низкопробным использованием прежде очень дорогого металла военного назначения<sup>4</sup>. В 1995 году в ход пошла шерсть. В какие-нибудь восемнадцать месяцев экспорт шерсти поднялся с 9 миллионов килограммов до 186 миллионов килограммов — разоряя прежних капиталистических производителей в таких местах как Австралия, потому что её продавали за четверть нормальной цены<sup>5</sup>.

Кто был в девятнадцатом веке крупнейший в мире производитель зерновых? Это были не Соединённые Штаты, не Канада, Аргентина или Австралия — нынешние крупные экспортёры. Это была Российская империя — Украина и смежные с нею области. Украина — потенциально лучшее место в мире для выращивания зерна. Хорошая почва и хорошие дожди соединяются здесь с лучшей в мире естественной транспортной системой — рядом рек, текущих на юг к Чёрному морю, так что дешёвый водный транспорт избав-

ляет от стоимости всех этих тысяч километров длинных, дорогих железнодорожных перевозок, обременяющих другие страны-производители зерна.

Украина ещё не пришла в себя, но что будет, когда она очнётся? Крупнейшие производители сельскохозяйственных машин, “Джон Дир” и “Фиат”, учредят кредитные компании вроде “Кредитной корпорации Дженерал Моторс” (General Motors Acceptance Corporation), которые будут давать займы собственникам земли деньги на закупку машин. Взамен они будут получать зерно для продажи на мировом рынке. Эта продажа разорит миллионы менее производительных фермеров во всём мире.

Очевидно, кто будет разорён в Соединённых Штатах. Найдите 98-ой меридиан, вспомнив, что треть Канзаса лежит к востоку от этого меридиана, проведите прямую от канадской границы к Мексиканскому заливу, а затем отклонитесь к западу до Скалистых гор. Земля здесь гораздо хуже, чем на Украине, дожди реже, а транспортная система намного, несравненно хуже украинской. Это произойдёт ещё не завтра, но это должно произойти.

Для французских производителей зерна главная угроза исходит не из Америки, а из Восточной Европы. Французы привыкнут есть рогалики из украинской пшеницы — если не захотят увидеть два миллиона украинцев, живущих в Париже. Всё это верно не только для сельского хозяйства, но и для всего остального. Либо жители Западной Европы привыкнут покупать продукцию, которую может изготавливать Восточная Европа (закрыв свои собственные предприятия, производящие эту продукцию), либо жители Восточной Европы миллионами двинутся на запад в поисках более высоких заработков.

Прежний Советский Союз был обществом, высоко оснащённым наукой, способным делать самое изощрённое вооружение — запустившим вдвое больше космических ракет, чем Соединённые Штаты. Все эти инженеры и учёные не исчезли. Уже есть американские компании, организовавшие инженерные группы в Санкт-Петербурге и Москве, которыми можно управлять из Калифорнии или Массачусетса с помощью электронной связи. Русские физики могут превосходно преподавать в американских университетах, и теперь десятки их претендуют на профессорские должности, когда на них объявляются конкурсы. Зачем платить американскому доктору физики (Ph.D) 75 000 долларов в год, если можно нанять в прежнем Советском Союзе лауреата Нобелевской премии за 100 долларов в месяц? Заработная плата учёных уже начала реагировать на этот

более дешёвый источник высоко квалифицированной рабочей силы.

В каждой социальной системе есть вещи, которые она делает хорошо, и вещи, которые она делает плохо. У коммунизма была плохая экономика, но хорошая школьная система. Там верили во всеобщее образование и пытались осуществить этот идеал. В ряде стран оно строилось уже на весьма прочном основании (например, в Венгрии), а в ряде других (скажем, в Китае) оно прививалось к культуре, уже высоко ценившей образование (такова была конфуцианская культура). В любой коммунистической стране вы найдёте лучшее образование, чем у её соседей. На Кубе образование лучше, чем в Латинской Америке. В Китае образование лучше, чем в Индии. Если говорить о формальном образовании, которое можно получить в школе, то в Восточной Европе такое образование, возможно, лучше, чем в Западной Европе. Гражданам бывших коммунистических стран недостаёт ещё конкретных навыков работы и умения играть в капиталистические игры, как это умеют делать в Западной Европе, но они этому научатся.

Предположим, что мы подробно проэкзаменуем всех выпускников средних школ Америки, проверив их уровень образования, а затем проведём такой же экзамен в прежнем коммунистическом мире (насчитывающем 1,9 миллиарда человек). Много ли окажется среди этих последних, кто сдаст экзамен с лучшими оценками, чем средний выпускник американской средней школы? Ответ будет, по существу, — “бесконечное множество”, сотни миллионов людей знают больше среднего американца.

Кто станет платить выпускнику американской средней школы 20 000 долларов в год, если можно найти за 35 долларов в месяц лучше обученного китайца, который будет усердно трудиться в Китае двадцать девять дней в месяц, по одиннадцать часов в день? Двигаясь к востоку от Германии, вы скоро окажетесь в странах с таким же уровнем образования, как в Германии, но с заработной платой в 5 или 10 процентов немецкой<sup>6</sup>.

Эффективные поставки образованной рабочей силы в капиталистический мир резко расширились, и это должно сильно отразиться на заработках образованных людей в прежнем капиталистическом мире — так что шокирующие испытания не позади нас, а впереди.

В то время как бывший Советский Союз будет сильнее всего влиять на разработку естественных ресурсов и научную работу, Китай будет больше всего влиять на обрабатывающую промышленность, использующую рабочую силу низшей и средней квалификации. Во всех видах промышленности, где можно быстро обучить производ-

ственным навыкам сообразительных, сравнительно образованных, стремящихся к продвижению работников физического труда, Китай сразу же войдёт в мировую экономическую игру, как это уже произошло в некоторых отраслях, например, в текстильной, обувной промышленности и в изготовлении электронных деталей. Большая часть мирового производства с низкой или средней квалификацией переместится в Китай. Это коснётся рабочих мест в богатых промышленных странах, но также и рабочих мест в развивающихся странах со средним уровнем заработной платы. Производство обуви в южной Бразилии и в северной Аргентине уже испытывает сильное конкурентное давление Китая<sup>7</sup>.

С космической точки зрения развитие Китая благотворно для всего мира. Но при ближайшем рассмотрении оно кажется угрожающим.

### **Китай**

Китай экономически растёт (на 10% в год в течение более пятнадцати лет), и если прежний капиталистический мир хочет избежать расстройства пищеварения при попытке поглотить 1,2 миллиарда китайцев, включающихся в глобальную экономику, то он и сам должен быстро перестроиться. Придавая должное значение тому факту, что в Китае живёт пятая часть человечества, рассмотрим этот вопрос более подробно<sup>8</sup>.

Вряд ли кто-нибудь более оптимистически относится к Китаю, чем я, но ввиду сверхоптимистических оценок, появляющихся в деловой печати, следует начать с некоторой дозы реализма. Прошлые проценты роста не так хороши, как кажется, а будущие не будут так хороши, как прошлые. Опубликованные проценты роста преувеличивают успехи Китая. Местные чиновники в Китае получают премии, зависящие от процентов роста в их регионе, и эти же местные чиновники отвечают за сбор статистических данных. Чтобы не преувеличивать собственные успехи, надо быть святым, а местные китайские чиновники — не святые. Время от времени Пекин наказывает какого-нибудь местного чиновника за преувеличения в области экономических достижений, чтобы вся эта система оставалась квази-честной, но всё же опубликованная статистика нуждается в некоторых поправках для устранения преувеличений<sup>9</sup>.

Если в какой-нибудь стране недооценивается инфляция, то объём производства переоценивается, поскольку реальный объём — это попросту денежный объём за вычетом инфляции. Хотя недооценка

инфляции и возникающая из неё переоценка объёма производства не сохраняются из года в год, в последние годы они были, по-видимому, велики. Уже простая поправка на недооценку инфляции и вытекающую из неё недооценку объёма производства снижает официальную оценку роста ВВП с 13,4% до 9,0% в 1994 году и с 11,8% в 1993 году до 7,0%<sup>10</sup>. Подобные же поправки для сельского хозяйства и услуг привели бы к дальнейшему снижению наблюдаемых приростов ВВП.

Коммунизм инвестирует средства во множество проектов, где просто делают не то, что нужно, и не там, где нужно — проектов, нежелательных для людей, которые в капиталистическом обществе считались бы убыточными. Многие из таких предприятий несут теперь большие денежные потери и могут выжить лишь при государственном субсидировании. Поскольку в рыночной экономике фирмы должны приносить доход, у этих предприятий в длительной перспективе нет будущего. Около трети этих государственных предприятий в конечном счёте должны быть закрыты<sup>11</sup>. После этого их надо будет вычестить из статистики экономического роста. Такая перспектива закрытия не ограничивается фирмами, теряющими деньги в настоящее время. При коммунизме многие вещи (транспорт, сырьё, энергия и так далее) доставались даром или в основном субсидировались государством. Когда Китай завершит своё движение к рынку, многие покупаемые промышленностью товары и услуги резко поднимутся в цене, и фирмы, которые кажутся преуспевающими, должны будут закрыться.

Низкий уровень производства в Восточной Европе отчасти связан с уже происшедшим закрытием предприятий и убытками, сопутствующими экономическому росту. В Китае большинство таких убытков ещё предстоит в будущем. Когда они произойдут, рост замедлится.

Услуги при центральном планировании не ценились, и не включались в статистические данные об объёме продукции коммунистических стран<sup>12</sup>. Вследствие этого, объём предоставляемых услуг был крайне недостаточен, а те услуги, которые доставлялись, не учитывались. Если учесть то, что всегда делалось, и если разрешить частному сектору доставлять услуги, не разрешённые ему при коммунизме, то происходит единовременный бум в производстве услуг, почти не требующий инвестиций. Но эти прошлые недостатки коммунизма в конце концов будут устранены, и дальнейший рост производства услуг потребует инвестиций. Когда это случится, рост замедлится.

Главная статистическая тайна окружает китайскую деревню. Поскольку в Китае 73% населения заняты в сельском хозяйстве, трудно обеспечить быстрый рост национального производства без достаточно быстрого развития сельского хозяйства<sup>13</sup>. В первые 10–15 лет движения к рынку в сельском хозяйстве происходил бум. Отмена коммун улучшила структуру мотивации и привела к большому скачку в объёме сельскохозяйственной продукции, без инвестиций в ирригацию, удобрения, машины, пестициды или транспорт. Но эти лёгкие успехи не могли продолжаться вечно. Было ясно, что рано или поздно недостатки коммунистического сельского хозяйства будут устранены, и дальнейшие успехи потребуют инвестиций. В сельском хозяйстве этот момент истины уже наступил. В последние пять-десять лет объём сельскохозяйственной продукции, по признанию Пекина, испытывает стагнацию (доходы в сельском хозяйстве упали с 58 до 38% доходов городского населения), но в опубликованных данных ещё нет замедления национального прироста продукции<sup>14</sup>. Вследствие этого, опубликованные проценты роста, вероятно, следует относить к росту городского, а не сельского производства.

Когда коммунизм ещё прочно держался, на содержание и строительство жилищ уходил лишь один процент дохода домохозяйств. Квартирная плата не окупала даже отопления, не говоря уже о содержании и содержании жилого фонда. Но при коммунизме заработная плата была значительно снижена, чтобы возместить предоставление бесплатных жилищ. Когда квартиры и другие товары и услуги переоцениваются и начинают продаваться по рыночным ценам, заработная плата должна повышаться для компенсации этих изменений. Необходимый компенсирующий рост заработной платы означает, что труд уже не будет в Китае так дешёв, каким он кажется теперь. Поскольку заработная плата будет расти, чтобы покрыть реальную стоимость жизни, Китай скоро перестанет предлагать самую дешёвую в мире рабочую силу. Фирмы, просто ищущие дешёвую рабочую силу, должны будут отправиться в другое место. Чтобы окупить более высокий уровень заработной платы, Китаю придётся повысить свой технический уровень, а этот процесс будет гораздо труднее и медленнее, чем простое привлечение иностранных предпринимателей, ищущих дешёвую рабочую силу.

После устранения неэффективности коммун теперь возникает большой разрыв в доходах между сельскими и городскими местностями. 80% китайцев живёт в сельских местностях, и возникает проблема, как удержать их от перемещения в городские местности:

по-видимому, около пятидесяти миллионов уже перешли в города. Чтобы увеличить производительность и доходы в сельских местностях, потребуются крупные инвестиции в удобрения, пестициды, машины, транспорт, коммуникации и электрификацию. Эти инвестиции могут прийти только от инвестиционных фондов, в настоящее время используемых для поддержки лёгкой промышленности в прибрежных областях, и когда станет ясно, что темпы роста придётся замедлить.

Эти инвестиции в сельские местности должны быть сделаны уже для того, чтобы сохранить социальный мир. Фермер получает столько, сколько платит за его продукцию городской житель, минус расходы на транспорт и распределение. В настоящее время эти расходы столь высоки, что часто поглощают большую часть стоимости продукции фермера. Во многих случаях они так высоки, что для фермера даже не окупается отправка его урожая на продажу. Он вынужден в таком случае оставаться в замкнутой крестьянской экономике, не связанной с денежным хозяйством.

Быстрый темп роста в последние два десятилетия скорее свидетельствует о неэффективности коммунизма, чем о долговременном потенциале роста китайского капитализма. Коммунисты сделали крупные капиталовложения, которые не окупились вследствие слабой структуры мотивации. Некоторые из этих предприятий нельзя спасти, но другие можно. Если исправить неэффективность коммунизма и ввести лучшую систему мотивации, то инвестиции, сделанные в прошлом, часто могут окупиться большими прибылями при очень малых новых инвестициях. Давно существующее здание отеля при хорошем управлении и обслуживании становится настоящим отелем. По существу, результат здесь несколько напоминает ремонт мостов на Рейне после войны. Один такой ремонт моста позволяет привести в действие значительные инвестиции, сделанные ранее.

Неэффективные коммунистические заводы могут выдавать намного больше продукции, если попросту применить лучшую технику управления. Расходы на это будут невелики, поскольку заводы уже есть. Но в конечном счете существующие заводы начинают работать с предельной эффективностью, и тогда инвестиции, нужные для любого дальнейшего роста производительности, резко возрастают.

Первоначально можно допустить рост производства вдоль побережья, где требуется немного инфраструктуры, особенно вдоль той части побережья, где можно использовать инфраструктуру Гон-

конга. Но Китай — большая континентальная страна. Нельзя допустить, чтобы миллиард китайцев двинулся к побережью — как это произойдёт, если не будут сделаны инвестиции в инфраструктуру и доходы будут расти на побережье, при стагнации внутри страны. Китай должен сделать крупные инвестиции в новую инфраструктуру, чтобы передвинуть экономический бум в центр и на запад страны.

Вследствие своей истории, Китай имеет даже меньше инфраструктуры (коммуникаций, транспорта, электрификации), чем меньше, более бедные страны, такие, как Индия. Китай втрое больше Индии, но имеет на 20% меньше миль железных дорог<sup>15</sup>. В Индии железные дороги были построены в девятнадцатом веке английской армией с целью эффективного контроля над страной. Китай же, к своему ущербу, был квази-колонией, так что ни одна из стран, замешанных в его квази-колонизации (Англия, Франция, Россия, Германия, Япония и Соединённые Штаты), не взяла на себя задачу построить его национальную инфраструктуру.

Сверх того, вследствие своего опыта борьбы с японцами во время Второй мировой войны председатель Мао верил в региональную самодостаточность и не построил такой тяжёлой инфраструктуры, как другие коммунистические страны, например, Советский Союз. В отношении современной инфраструктуры Китай — единственная в своём роде страна. То, что здесь предстоит сделать — огромно.

Эту проблему делают ещё более трудной и дорогостоящей люди, которых можно назвать только местными экономическими диктаторами. Местные чиновники пытаются монополизировать экономический рост для своих областей, не желая тратить деньги на проекты кооперации региональных инфраструктур, которая в перспективе могла бы снизить расходы для всех. В то время как Китай нуждается в большем числе портов и аэропортов, у него есть уже и явно недогруженные порты и аэропорты, расположенные не там, где нужно. Лучший пример — это четыре новых аэропорта, построенные или строящиеся в области Гонконга. Один аэропорт со скоростными железнодорожными ветками к главным городам области был бы дешевле, и в то же время доставил бы для всей области транспортную сеть. Но это не было понято. Возникает много долгов и много неиспользуемых мощностей, расположенных в неудачных местах. Китай не может позволить себе дублирование и неправильное размещение предприятий транспорта и связи.

Заботясь о будущем, Китай должен будет использовать некоторые из инвестиционных фондов, вкладываемых теперь в быстро

окупающиеся отрасли лёгкой промышленности, для долгосрочных инвестиций в инфраструктуру и сельское хозяйство. Когда это произойдёт, темп роста замедлится.

По всем указанным причинам, темп роста Китая в будущем станет значительно ниже, чем он был в прошлом. Если речь идёт о возможных темпах роста, следует вычесть из нынешних опубликованных чисел по меньшей мере 4 процента.

Популярные статьи также сильно преувеличивают скорость, с которой Китай может войти в развитый мир. Начнём с того, что в Китае ВВП на душу населения составляет, в международных валютных единицах, около 370 долларов, а ВВП на душу населения, измеряемый стоимостью в Америке того, что средний китаец в действительности покупает, составляет около 1 600 долларов (экономисты называют это вычислением паритета покупательной силы)<sup>16</sup>. В Японии ВВП на душу населения равен примерно 38 000 долларов, считая 100 иен за доллар. Допустим, что рост в Японии составит 3 процента в год (что почти на 1 процент ниже достигнутого за последние 100 лет), и допустим, что рост в Китае будет 6% в год (что более чем на 50% превосходит рост в любой крупной стране, когда-либо достигнутый в течение столетнего периода). Если вы возьмёте эти ВВП на душу населения и предполагаемые темпы роста для обеих стран на будущее и заложите их в ручной калькулятор, то программа со сложными процентами покажет вам, что к 2 100-му году (через 104 года с этого момента) Китай будет всё ещё иметь ВВП на душу населения в 20 процентов японского, если исходить из 370 долларов, и в 70% японского, если исходить из 1 600 долларов.

Конечно, общий ВВП у Китая будет выше, чем в Японии, если его ВВП на душу населения станет равен лишь одной десятой японского, так как в Японии 123 миллиона населения, а в Китае 1,2 миллиарда. В двадцатом веке Китай будет великой державой в политическом и военном отношении. Но ведь он и сейчас, вероятно, является второй в мире военной сверхдержавой после Соединённых Штатов. Военная мощь зависит от абсолютного размера. Но для того, чтобы стать участником мировой экономической игры, надо иметь высокий ВВП на душу населения и изощрённую технику. У Индии общий ВВП больше, чем у Нидерландов, но Нидерланды участвуют в мировой игре (то есть имеют влияние на других), а Индия не участвует. Большая часть общего индийского ВВП состоит из еды и других простых предметов первой необходимости, производимых и потребляемых на месте. Исходя из нынешнего состояния

Китая, можно предвидеть, что ему понадобится больше столетия, чтобы занять место в развитом мире. Японии понадобилось для этого сто лет, и вряд ли какая-нибудь страна в истории добилась этого скорее.

Может быть, Китай не войдёт в развитый мир и в течение очень долгого времени — хотя я лично поручился бы, что войдёт. Ведь для этого необходимо, чтобы десятилетия экономических успехов следовали одно за другим. Латинская Америка полна стран, переживших пару удачных экономических десятилетий, а затем потерпевших крах. Скептики могут обоснованно сослаться на периоды неустойчивости в китайской истории, не сулящие Китаю столь успешного экономического марафона. Может быть, он окажется, как многие страны Латинской Америки, экономическим спринтером, который потерпит крах, не достигнув финишной линии. Я сам в это не верю, но нельзя доказать, что такой исход невозможен. Впрочем, Китай не развалится, как развалился СССР, и как предсказывают недавние оценки американской разведки<sup>17</sup>. Тысячи лет совместной жизни в единой стране кое-что значат, когда доходит до предсказаний будущего распада.

Всё это в основном не снижает значение последних достижений Китая. Эти достижения были сенсационны. Проблемы Китая отражают его успех: это отчётливо проявившаяся напряжённость в деревне, слишком большая миграция в города, недостаточно быстрое движение бума на запад.

Возникает интересный вопрос: почему Китай так быстро и легко движется к рыночной экономике, в то время как остальные страны бывшего коммунистического мира испытывают в этом столько трудностей? Можно привести четыре главных причины этого китайского успеха по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы.

Во-первых, китайцы доказали также, что их всё ещё очень бедное общество способно добровольно сберегать и, следовательно, инвестировать высокий процент своего ВВП — около 40%<sup>18</sup>. Это значит, что иностранные инвестиции важны, но не неизбежны. Ввиду столь высокого темпа внутренних сбережений, бегство капиталов в мексиканском стиле — случись оно с Китаем — не затронуло бы его таким образом, как это было с Мексикой в конце 1994-го года. Здесь есть ресурсы для построения будущего, с иностранными инвестициями или без них. Иностранная техника и менеджмент в самом деле необходимы, но не иностранные деньги.

Во-вторых, Китай имеет эффективное правительство, которое

может планировать стратегии и, приняв решение по поводу этих стратегий, может их навязать. Переход от коммунизма к капитализму труден, и его нельзя выполнить без эффективного правительства. В Восточной Европе, где правительства по существу развалились, и где граждане относятся с недоверием к любой правительственной деятельности, “рынок столкнулся с сопротивлением”<sup>19</sup>. Экономика на много лет погрузилась в разруху, и только теперь, кажется, дошла до низшей точки и начала медленно подниматься.

В конце 70-х годов Китай начал свои реформы в деревне, отменив коммуны и предоставив каждому крестьянину его долю земли — то есть перейдя к системе семейной ответственности. В техническом смысле крестьяне получили землю в аренду на пятнадцать лет за ежегодные поставки её продукции, и аренду древесных насаждений на пятьдесят лет за поставки их продукции, с правом передать (продать) аренду на землю в 1988 году<sup>20</sup>. Но в действительности каждый крестьянин знает, что земля принадлежит ему навсегда, и что государство её не отберёт. С такой лучшей мотивацией, в течение следующих шести лет, с 1978 до 1984 года, объём сельскохозяйственной продукции Китая вырос на две трети<sup>21</sup>. Приватизация городской промышленности при полных продовольственных магазинах, как это было в Китае, несколько не напоминала попытки приватизации городской промышленности при пустых продовольственных магазинах, предпринятые в прежнем СССР.

В сельскохозяйственных местностях бывшего Советского Союза приватизация земли ещё предстоит. Идеология просто не позволяет её произвести. Официально колхозы распущены, но ничем не заменены. Руководители колхозов не хотят потерять свои должности и просто игнорируют указания из Москвы. Весьма запутанные законы о собственности приводят к такому положению, при котором никто не знает, кому принадлежит земля, и в результате 40% урожая зерна гниёт на полях. Опасаясь беспорядков в городах, правительство удерживает цены на зерно на столь низком уровне, что фермеры не испытывают желания его производить. В результате в 1995 году был самый плохой урожай зерна за тридцать лет — хуже, чем в то время, когда коммунизм был в полной силе<sup>22</sup>. Но следует также признать со всей откровенностью, что в Китае, после тридцати лет коммунизма, было гораздо легче произвести приватизацию сельского хозяйства, чем в России, после семидесяти лет коммунизма. В Китае всё ещё есть крестьяне, помнящие, как вести частное фермерское хозяйство. В бывшем Советском Союзе таких людей нет.

В области промышленности Китай вначале ограничился рыночными экспериментами в специальных экономических зонах, не пытаясь осуществить какой-нибудь экономический большой взрыв на всю страну. Китайская стратегия состояла в том, чтобы продвигаться постепенно, основывая каждый следующий успех на предыдущем. Приватизация сельского хозяйства привела к приватизации услуг, которая, в свою очередь, привела к приватизации мелкой розничной торговли, а эта привела к приватизации мелкого производства. Экспортный сектор был освобождён до импортного сектора. По мере расширения особых экономических зон, расширялся и объём рынка.

В настоящее время на очереди приватизация жилого фонда. Но захочет ли кто-нибудь купить свою квартиру, если теперь он платит за неё лишь один процент своего дохода? В первый же день владения такой собственностью у него будет та же убогая квартира, но ему придётся оплачивать отопление, эксплуатацию и платить налоги. При капитализме жилище стоит от 30 до 40% семейного дохода. В отношении жилищ для перехода к рынку нельзя использовать рыночный подход.

Поскольку китайское правительство может принимать эффективные решения, гражданам по существу объявили, что им *придётся* купить свои нынешние жилища. Недавно я встретился с группой чиновников дипломатической службы, которым приказали купить свои нынешние квартиры. Им разрешили приобрести их примерно за треть стоимости постройки (весьма дорогостоящей с капиталистической точки зрения), но остаток их дохода, предназначенный на покупку других потребительских товаров, оказался вследствие этого сильно урезанным. Покупка им не нравилась, но они купили квартиры, так как у них не было выбора: в противном случае они потеряли бы работу.

Для успешной работы рыночной экономики должно быть известно, что кому принадлежит. При коммунизме всё принадлежало государству. Рыночная экономика должна начаться с исходного распределения доходов и богатства. Правительства должны быть способны принимать и навязывать решения — отдавать или продавать всё, что им угодно, тем, кому хотят.

Хотя китайский способ всё это делать более чем несовершенен, китайское правительство способно принимать такие решения<sup>23</sup>. В большей части Восточной Европы правительства к этому неспособны. Приватизация слишком часто была там по существу процессом спонтанного самовозгорания, в котором более сильные (обычно

прежние коммунисты) просто захватывали бывшее государственное имущество в собственные руки. Этот несанкционированный процесс приватизации создаёт ощущение всеобщей коррумпированности. Богатыми оказываются не те, кто организует новое производство, а те, кто лучше всех умеет захватить бывшее государственное — то есть общественное — имущество. Очень скоро рынок начинает рассматриваться как нечестное дело, и политическая поддержка официальной приватизации исчезает. В России значительную часть преступлений можно было бы назвать частной приватизацией.

Коммунизм и конфуцианская культура вместе поддерживали заинтересованность в образовании. По сравнению с другими крупными развивающимися странами, такими, как Индия, Индонезия и Бразилия, Китай имеет лучшее и более широко распространённое образование. Гораздо легче обучать навыкам современного производства людей с хорошим основным образованием, чем неграмотных.

Третье преимущество Китая — это заморские китайцы. Функции менеджмента весьма различны при коммунизме и при капитализме. При коммунизме менеджеры были по существу квази-военными экономическими чиновниками. Был центральный экономический план, план битвы, составленный в Москве или в Пекине. Менеджерам говорили, что им делать, и посылали им нужные материалы, компоненты, людей и деньги для уплаты заработной платы. Им говорили, что за их продукцией пришлют железнодорожную платформу, которая увезёт её неизвестно куда, а если продукция не будет готова, то их накажут (отдадут под военный суд). Менеджеры никогда ничего не покупали, никогда ничего не продавали, никогда ни с кем не торговались, никогда не изучали рыночную информацию, никогда не беспокоились о прибылях и потерях и никогда не говорили с потребителем. Они были полковниками экономической армии, исполнявшими приказы их генералов.

Какой процент успеха имели американские попытки сделать дельцов из армейских полковников? В точности нулевой. Для бизнеса требуется совсем иной склад ума. В России существующая система использует полковников прежней армии — и не работает. В Китае же полковников прежней армии заменили, главным образом, заморские китайцы, умеющие играть в капиталистическую игру, так как они были воспитаны в капиталистической экономике. Менеджеры заводов часто — заморские китайцы, а функции главного командования могут исполнять в Гонконге те из них (тайванцы), кто умеет пропускать через Гонконг свои деньги или свой талант. Эти замор-

ские китайцы (живущие в Гонконге, на Тайване, в Северной и Южной Америке, в Юго-Восточной Азии и Сингапуре) приносят деньги и технику, но самое ценное из всего, что они приносят, — это знания и связи, необходимые для капиталистической игры.

Далее, доверие, порождаемое родственными отношениями, позволяет им научить этой игре китайцев из Китайской Народной Республики гораздо быстрее, чем если бы тем пришлось учиться у американцев, европейцев или японцев, не зная, верить им или не верить.

Четвёртое важное преимущество Китая происходит от того факта, что лишь 18% китайцев работало на больших государственных предприятиях, тогда как в России на государственных предприятиях работало 93% населения. В Китае были очень крупные заводы, часто построенные для них Советским Союзом (например, Пекинский завод железа и стали, где было занято шестьдесят две тысячи человек), но они составляют меньшую часть национальной экономики, и можно позволить национальной экономике расти вокруг них, прежде чем их придётся закрыть<sup>24</sup>. Китай может отложить эту очень трудную проблему. Россия не может. В то же время в Китае 72% населения работало в колхозах, тогда как в СССР лишь 6%<sup>25</sup>. Гораздо легче двигать к рынку экономику мелких предприятий, чем экономику больших.

В этом ключевом различии играли некоторую роль идиосинкразии коммунистических отцов-основателей. Сталин учился своей экономике в 20-е годы, когда образцом для подражания повсюду считался завод Форда “Руж Планта” в Детройте — где в одну сторону завода входили железная руда и уголь, и с другой стороны выходили автомобили, причём на предприятии трудилось 112 000 человек<sup>26</sup>. Сталин полюбил такие предприятия, и 77% всей автомобильной продукции, выпускавшейся в прежнем Советском Союзе — стране с 280 миллионами населения — изготовлялось на единственном гигантском заводе<sup>27</sup>.

Капиталисты скоро поняли, что такие заводы непригодны. Но как приватизировать экономику, состоящую из таких заводов? Все знают, что при капитализме их надо закрыть. Если они всё же работают, то, передав их кому-нибудь в собственность, этого человека превращают в монополиста. Но из отдельных монопольных производителей не получается рыночная экономика, потому что у них нет конкурентов. Что ещё хуже, теперь СССР превратился в пятнадцать разных стран, и каждая из них производит слишком много того, что она производит, но недостаточно того, что производят остальные четырнадцать, и у них нет возможности торговать друг

с другом. Физические проблемы СССР, воплощённые в бетон и металл, делают построение рыночной экономики очень трудным.

Председатель Мао учился своей экономике иначе — главным образом во время Второй мировой войны, когда он сражался с японской армией. Он заметил, что если в Китае нет ничего жизненно важного, что можно было бы разрушить или завоевать, то завоевать его вообще нельзя, потому что это слишком большая страна. Японцы могли бы поставит по одному солдату в каждую китайскую деревню, и всё же в половине китайских деревень не было бы японских солдат. Этот военный опыт привёл к тому, что Мао подчёркивал местную самодостаточность. Каждая область производила всё — часы, велосипеды, еду. Частью этой стратегии стали дворовые сталеплавильные печи. Отсюда возникло большое расточительство; его можно даже сопоставить с потерями эффективности от сталинской гигантомании, но оно привело к экономике мелких предприятий, которую сравнительно легко приватизировать.

Хотя быть бедным — небольшое преимущество, но по этой причине Китай психологически готов был допустить, что он не первая страна в мире, и что ему приходится подражать другим, чтобы их догнать. Значительная часть Восточной Европы психологически отказывалась допустить, что она может чему-то научиться у “первого мира” по части менеджмента и техники.

Конечно, есть причины для неуверенности. Каким образом Китай сумеет продвинуть свой бум на запад, вглубь страны, и как он сумеет создать благополучие в деревне? Хотя Ден Сяо Пин ещё жив, он, очевидно, вышел из круга деятелей, принимающих решения, и соотношение сил перестраивается — по-видимому, не нарушая экономического роста. В начале 90-х годов в Китае был быстрый рост, тогда как в большей части промышленного мира был спад, или период медленного роста. Это создало для Китая блестящее положение на мировой экономической сцене, причём преувеличивались и его достижения, и важность этих достижений. В долях рыночного обмена Китай составляет в точности 1% мирового ВВП. Рост Китая замедлится, а рост в остальном мире уже ускорился и будет дальше ускоряться; японский спад, который кажется бесконечным, прекратится; но Китай останется крупнейшим явлением в реконструкции экономической поверхности Земли.

Те, кто изучает обычные землетрясения, направляются в Китай: там бывает больше землетрясений, чем в любом другом месте Земли. Тем, кто интересуется экономическими землетрясениями, можно дать тот же совет.

**Конец замещения импорта и квази-социализма  
в третьем мире**

Как заметил однажды лорд Кейнс, “практики, считающие себя свободными от всякого интеллектуального влияния, обычно находятся в рабстве у какого-нибудь покойного экономиста”<sup>28</sup>. Для третьего мира таким рабовладельцем был Рауль Пребиш, возглавлявший в 50-х годах Экономическую комиссию по Латинской Америке. Он доказывал, что путь к развитию ведёт через замену импорта внутренним производством и квази-социализм. Назначьте высокие пошлины и квоты на импорт из развитых стран, устройте финансируемые правительством корпорации для замены того, что прежде импортировалось, замените все эти вещи местной продукцией на уже существующем рынке — и тогда вы можете расти.

Это была правдоподобная теория, и она была принята почти везде в третьем мире. Быстрому принятию этой теории не помешал тот факт, что импорт собирались отрезать у старых колониальных господ. Не приняли во внимание того, что революционный коммунизм в 50-е годы, по-видимому, развивался быстрее капитализма. К сожалению, квази-социалистические замены импорта не действовали нигде, где их пытались применить. Квази-частно-общественные фирмы попросту жили под защитой высоких квот и пошлин, пользовались правительственными субсидиями и зарабатывали массу денег; им жилось хорошо, и они никогда не беспокоились, что не достигают эффективности развитого мира.

В 70-е и 80-е годы было четыре развивающихся страны, отбросивших такую стратегию и начавших ориентироваться на экспорт. За исключением Гонконга, их фирмы были защищены на своих домашних рынках, где пошлины, квоты и административные меры сдерживали конкурирующие продукты первого мира, но эта защита предоставлялась лишь в том случае, если эти фирмы в то же время экспортировали свои изделия, не уступая в эффективности развитому миру. Полагали, что эти фирмы, вынужденные стать эффективными, чтобы выжить на мировых рынках, в конечном счёте применят те же методы и в своей внутренней деятельности. Это предположение подтвердилось. Теперь эти четыре прежде бедных страны имеют ВВП на душу населения, по существу исключаящий их из третьего мира: в Гонконге в 1993 году 18 000–20 000 долларов на душу населения; в Сингапуре в 1993 году 16 000–17 000 долларов на душу населения; на Тайване в 1993 году 10 000–11 000 долларов на душу населения; и в Южной Корее в

1993 году 8 000–9 000 долларов на душу населения<sup>29</sup>.

Важно осознать, что успех этих малых стран в Азиатско-Тихоокеанском регионе, вместе с крахом коммунизма и социализма, произвёл интеллектуальную революцию в третьем мире. Например, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА, North American Free Trade Agreement) без этой революции была бы невозможна. В течение десятилетий Мексика старалась экономически изолироваться от США. Были установлены строгие лимиты на использование американских менеджеров и американского капитала. Сейчас мексиканцы хотят участвовать в мировой игре. И так поступают теперь в третьем мире все остальные.

Некоторые страны (Индонезия, Малайзия) отбрасывают свои прежние идеологии быстрее других (Индия, Египет), но все отбрасывают свою веру в замену импорта и квазисоциализм. Все хотят ориентироваться на экспорт. Вместо шестидесяти пяти миллионов людей в четырёх странах, играющих в экспортную игру, будет три миллиарда людей во всём третьем мире, стремящихся играть в экспортную игру. Какова бы ни была степень конкуренции со стороны стран третьего мира с низкой оплатой труда в конце двадцатого столетия, по мере движения к двадцать первому веку все уровни интенсивности поднимаются. Некоторые из стран с низким уровнем зарплат, участвующих в конкуренции, сосредоточиваются на высоко квалифицированном труде. Фирма “Тексас Инструментс” проектирует свои самые сложные компьютерные микросхемы в Индии. Фирма “Моторола” имеет центры проектирования оборудования в Индии и в Китае<sup>30</sup>.

### **Ближний Восток**

Экономическая география всюду находится в движении. Рассмотрим Ближний Восток, исходя из предположения, что там будет мир: это тридцать миллионов низкооплачиваемых рабочих в Египте, техника в Израиле, палестинцы — самые образованные из арабов, богатые потребители и инвесторы в области Персидского залива. Всё это случится не сразу, но через десять или двадцать лет в этой части мира может сложиться очень интересная экономика.

В некоторых видах промышленности, например, в туризме, это может произойти намного быстрее. Представьте себе туристский маршрут, начинающийся с древностей Египта, продолжающийся религиозными памятниками Святой Земли, затем посещение Петры в Иордании (фантастический римский город на дне каньона), и в

заключение лучшие в мире пляжи и погружения с аквалангом в Красное море. Нужно не так уж много мира на Ближнем Востоке, чтобы там стало безопаснее, чем во Флориде, — и миллионы людей переменят свои планы отпусков.

Или предположим, например, что мир будет в области Кавказских гор. Если речь идёт о горнолыжном спорте, то Кавказские горы куда лучше Альп — они выше, там больше снега, лучшая погода и нетронутая природа. Если уж лыжник садится в самолёт, то зачем останавливаться на Альпах — можно пролететь часом или двумя дольше. Австрийские компании уже предлагают лыжный спорт с доставкой на вертолёт на Кавказские горы, конкурируя с доставкой европейских лыжников в Канаду.

Есть также возможность создать тюркский общий рынок, который охватит тюркоязычные народы на окраине Европы, на Ближнем Востоке и в Средней Азии. Он может и не возникнуть, но он возможен.

### **Политическая география**

Политические границы важны для экономики, поскольку они отмечают линии, на которых собирают пошлины, устанавливают квоты, применяют различные юридические и налоговые системы, делают социальные инвестиции и осуществляют административное руководство. Во время холодной войны СССР и Соединённые Штаты были согласны в одном вопросе: обе великие державы считали, что опасно разрешить изменение национальных границ, поскольку они были слишком уж склонны втягиваться в возникающие таким образом пограничные споры между своими клиентами. Если какая-нибудь страна полагала, что проигрывает в пограничном споре, то она обращалась за помощью к союзной великой державе, и очень трудно было отказать в такой помощи, не нарушая союзной солидарности. А если одна из великих держав оказывала помощь, то другая, конечно, должна была сделать не меньше. Обе великие державы на опыте научились, что если кто-нибудь пытается силой передвинуть границы (как это было на Кубе, в Южной Корее, Вьетнаме, Афганистане), то возникающие двухполюсные силовые конфликты угрожают выйти из-под контроля. Если по поводу границ нельзя было прийти к согласию (как это было в Южной Корее и в Германии), то обеим сторонам приходилось держать на этих границах большие армии, чтобы стабилизировать ситуацию. Обе сверхдержавы не могли допустить, чтобы их клиентов теснили клиенты сопер-

ничающего блока, но обе знали, что если они дадут втянуть себя в местные граничные споры своих клиентов, то возникнет слишком большая опасность, что Вашингтон и Москва начнут обмениваться ракетами.

Когда окончился колониализм, на карте мира стали часто меняться имена, но после Второй мировой войны почти не менялись границы. Когда окончился коммунизм, стали меняться не только имена, но и границы. Некоторые из этих новых государств не существовали как национальные государства пол столетия или три четверти столетия (например, Польша), у некоторых была очень короткая история (балтийские республики, современное существование которых было лишь между Первой и Второй мировой войной), некоторые не существовали сотни лет (Украина и мусульманские республики Средней Азии, завоёванные Россией в семнадцатом и восемнадцатом веке; страны Закавказья, которые были независимы лишь до Османской империи), а некоторые в действительности не существовали никогда (Беларусь). Некоторые из этих стран основываются мирным путём (Чешская республика, Словакия и Словения), а другие появляются и исчезают в контексте войны (Грузия, Азербайджан, Армения, Хорватия, Сербия, Босния, Македония). Новые нации, имена которых едва известны (Чечня), будут продолжать отталкиваться, или пытаться отталкиваться от старых наций (России). И некоторые из нынешних новых наций вряд ли долго останутся нациями (Беларусь?).

В прежнем коммунистическом мире из развалин коммунизма строятся новые страны и новые правительства. Нации никогда не строятся легко. Правила ещё должны быть написаны; традиции ещё должны установиться. Политическая власть вначале подвижна и неустойчива. Можно предвидеть волнения и хаос.

Чтобы сплачивать нынешние воюющие этнические группы в Центральной и Восточной Европе, необходимы сильные идеологии и беспощадные революционные вожди. Коммунизм был такой идеологией. Сталин был таким вождём — он был грузин, правивший Россией. При нём не было разницы, к какой этнической группе вы принадлежали, его группе или какой-нибудь другой; подавлены были все. Столь же крут был Тито — хорват, правивший сербами с помощью сербской армии. После разложения коммунистической идеологии и смерти этих непреклонных революционных лидеров этнические группы Восточной Европы и Средней Азии обнаружили, что они не могут больше жить вместе. Они как будто вдруг вышли из обледенения, оттаяли и начали снова сражаться, как будто не помня

десятилетий мира, в которых им довелось жить перед тем.

Но с окончанием холодной войны границы станут меняться и вне прежнего коммунистического мира. Ведь каждая граница в Африке, по существу, находится не на том месте — там, где случайно встретились английская армия с французской. Существующие границы бессмысленны с географической, этнической, лингвистической, исторической и экономической стороны. Сомали и Руанда были с самого начала местом африканских геополитических драк. Если вы посмотрите на то, как американцы негласно разрешили туркам вторгнуться в курдскую часть Ирака, защищённую от иракской армии американскими воздушными силами, и как они в то же время поощряют иранских курдов к мятежу против правительства в Тегеране, то становится наглядно очевидной и сложность, и нелепость происходящего.

Индия никогда не была единой страной, кроме случаев, когда её объединяли внешние завоеватели (моголы или англичане). Это субконтинент с множеством религий, языков, этнических групп и цветов кожи. Британская Индия уже раскололась на три страны (Пакистан, Индия и Бангладеш), и таких частей будет больше. Националистические беспорядки не ограничиваются сикхами или Кашмиром. Одно из объединяющих начал Индии, вера в социализм и потребность в центральном планировании из Нью-Дели, растаяло вместе с концом коммунизма. Бомбей с его окрестностями имеют население, которое и без остальной Индии сделало бы его одной из крупнейших стран мира. Теперь, когда центральное планирование считается скорее препятствием, чем благом, что может внести Нью-Дели в экономический процесс?

Идеология малых этнических групп не ограничивается вторым или третьим миром. В Соединённом Королевстве лейбористская партия обещает деволюцию (отдельные парламенты) для Уэльса и Шотландии. В Италии Северная Лига говорит о разделе Италии на северную и южную части. В Испании баски и каталонцы требуют большей политической независимости. Во Франции недовольны бретонцы и корсиканцы. В Северной Америке есть проблема Квебека. А в Пуэрто-Рико не знают, что делать.

Если речь идёт о жителях Квебека, то ясно, что там произошло глубокое изменение установок. Во время последней волны национализма двадцать-тридцать лет назад там было подспудное беспокойство: думали, что для экономического успеха важнее всего рост масштабов производства. Для жителей Квебека независимость, то есть отделение от англоязычной Канады, означала бы резкое сниже-

ние уровня жизни. Они решили 60 процентами против 40 не выходить из Канады. В наши дни такого представления уже нет. На последних выборах 50,4% против 49,6 проголосовали за то, чтобы остаться в Канаде, но избиратели с французским родным языком 60 процентами против 40 проголосовали за выход из Канады<sup>31</sup>. Лишь твёрдое голосование за Канаду 18 процентов, для которых родной язык — не французский, сохранило Квебек в составе Канады.

Меньшинства, потенциально способные стать малыми странами, заметили, что некоторые из богатейших стран мира (например, Швейцария, Австрия, Норвегия, Швеция) и некоторые из самых быстрорастущих стран (Сингапур, Гонконг, Тайвань) — это малые страны, иногда попросту города-государства. Но тогда они могут сделать то, что сделали другие. Они хотят делать то, что другие делают у них на глазах. Если Квебек сможет остаться в НАФТА, то, как справедливо полагают его жители, они могут сохранить высокий уровень жизни, связанный с ростом масштабов производства, без политической связи с англоязычной Канадой. Так или иначе, большая часть экспорта из Квебека идёт не в остальную часть Канады, а в Соединённые Штаты.

В то же время, неизбежный торг за право доступа на мировой рынок побудил как раз те группы, которые не хотят жить вместе со своими непосредственными соседями, соединиться в большие региональные экономические организации, такие, как европейский Общий рынок или Североамериканская зона свободной торговли. Они видят в этих больших региональных группах полисы экономического страхования, гарантирующие их участие в мировой экономике. Куда лучше, если вами управляют издалека люди, которых вы едва знаете, чем если вами полностью управляют соседи, которых вы знаете слишком хорошо.

Развивается мощная динамика. Экономика в одно и то же время толкает нации к расхождению, а регионы к единству. События и учреждения в одной части мира воздействуют на события и учреждения в другой. Если бы не было европейского Общего рынка, никто не предложил бы создание Североамериканской зоны свободной торговли. Если бы не было этих двух соглашений, не было бы речи о торговой группе Азиатско-Тихоокеанского региона.

Геополитические перемены на карте мира, происшедшие за семь лет после падения Берлинской стены, поразительны — но это лишь начало, а не конец фундаментальной переделки политической карты Земли.

**Без конкурентов**

Капитализм и демократия живут теперь в небывалом периоде истории, где у них по существу нет жизнеспособных конкурентов в состязании за умы их граждан. Это назвали уже “концом истории”.

В военном смысле теперь нет систематической угрозы главным капиталистическим демократиям мира. Никто не в силах вторгнуться и завоевать какую-нибудь из них. Нет сколько-нибудь правдоподобной военной угрозы Соединённым Штатам, какую даже американские военные могли бы вообразить для оправдания своих бюджетов. Им приходится прибегать к аргументам о защите разных мест вроде Балтийских республик, хотя неясно, кто им угрожает, и хотя вполне ясно, что при любых обстоятельствах Соединённые Штаты не собираются их защищать.

С политической стороны, всё ещё существуют авторитарные диктатуры, но они не могут опереться на идеологию (подобную утопиям нацизма или коммунизма), способную привлечь чью-нибудь добровольную поддержку, и не могут опереться на исторические традиции феодализма (то есть на аристократию, некогда почитаемую народом). У них нет обетованной страны, а потому им нечего обещать.

В течение большей части девятнадцатого века и всего двадцатого капитализм стоял перед лицом внутреннего социализма и внешнего коммунизма. Но теперь у этих идеологий нет будущего — они ушли в историю. Остался один капитализм.

## Глава 4

# Плита вторая: эпоха искусственной интеллектуальной промышленности

### **Исчезновение классических сравнительных преимуществ**

Классическая теория сравнительного преимущества была развита для объяснения географического расположения индустрии в девятнадцатом и двадцатом столетиях. В теории сравнительного преимущества расположение производства зависело от двух факторов — от наличия естественных ресурсов и от фактора пропорций (относительного наличия капитала или труда)<sup>1</sup>. Страны с хорошей почвой, климатом и достаточными дождями специализируются на сельскохозяйственной продукции; страны, где есть нефть, производят нефть. Страны, богатые капиталом (с большим капиталом на работника), делают капиталоемкую продукцию; страны, богатые трудом (с небольшим капиталом на работника), делают трудоёмкую продукцию.

В девятнадцатом веке и в большей части двадцатого века теория сравнительного преимущества объясняла то, что надо было объяснить. В Соединённых Штатах хлопок выращивали на Юге, потому что там была подходящая почва и был благоприятный климат; сукно делали в Новой Англии, потому что там была гидроэнергия для текстильных фабрик и был капитал, чтобы их финансировать. Нью-Йорк был крупнейшим городом в Америке, потому что там была лучшая на восточном побережье естественная гавань и был капитал, чтобы устроить водное сообщение со Средним Западом (канал Эри). Питсбург был столицей железа и стали, потому что при заданных месторождениях американского угля, железной руды и при заданной системе рек и озёр он был самым дешёвым местом для этого производства. В эпоху железных дорог Чикаго должен был стать транспортной столицей Америки и бойней для всего мира. Техас был равнозначен нефти, а доступность электричества требовала делать алюминий на реке Колумбия, в штате Вашингтон.

Вот список двенадцати крупнейших компаний Америки на 1 января 1900 года: “Американ Коттон Ойл Компани”, “Американ Стил”,

“Американ Шугар Рефайнинг Компани”, “Континентал Тобакко”, “Федерал Стил”, “Дженерал Электрик”, “Нешнл Лед”, “Пасифик Мейл”, “Пиплс Гэс”, “Теннесси Коул энд Айрон”, “Юнайтед Стейтс Ледер” и “Юнайтед Стейтс Раббер”<sup>2</sup>. Десять из этих двенадцати компаний были разработчиками естественных ресурсов. На рубеже столетия экономика была экономикой естественных ресурсов.

Но в этом списке есть ещё кое-что интересное. От каждой из этих компаний остались обломки, существующие внутри других компаний, но лишь одна из них, “Дженерал Электрик”, жива и по сей день. Одиннадцать из двенадцати не смогли перейти в следующее столетие как отдельные субъекты. Мораль этой истории ясна. Капитализм — это процесс творческого разрушения, в котором динамичные новые небольшие компании постоянно заменяют старые большие, не сумевшие приспособиться к новым условиям.

Та же картина наблюдается и вне Соединённых Штатов. До Первой мировой войны более миллиона шахтёров работало в угольных шахтах Великобритании — 6 процентов общей рабочей силы<sup>3</sup>. Уголь царствовал. Он был движущей силой, дававшей миру энергию. В настоящее время в тех же угольных шахтах работает меньше тридцати тысяч человек.

В 1917 году обрабатывающая промышленность была на подъёме, но тринадцать из двадцати крупнейших промышленных предприятий, расположенных в порядке их активов, всё ещё были компании, разрабатывавшие естественные ресурсы; вот перечень указанных двадцати компаний: “Юнайтед Стейтс Стил”, “Стэндрд Ойл”, “Бетлехем Стил”, “Армор и К<sup>о</sup>”, “Свифт и К<sup>о</sup>”, “Мидвейл Стил энд Орднанс”, “Интернешнл Харвестер”, “Э. И. Дюпон де Немур и К<sup>о</sup>”, “Юнайтед Стейтс Раббер”, “Фелпс Додж”, “Дженерал Электрик”, “Анаконда Кошпер”, “Американ Смелтинг энд Рефайнинг”, “Зингер Сьюинг Машин Компани”, “Форд Мотор Компани”, “Вестингхауз”, “Америкэн Тобакко”, “Джонс энд Лафлин Стил”, “Юнион Карбайд” и “Вейерхойзер”<sup>4</sup>.

В конце девятнадцатого и в начале двадцатого века страны, богатые естественными ресурсами, такие как Аргентина и Чили, были богаты, тогда как страны без естественных ресурсов, такие как Япония, были обречены на бедность<sup>5</sup>. В девятнадцатом и двадцатом веке богател тот, у кого были естественные ресурсы.

Если страна становилась богатой, то она имела тенденцию оставаться богатой. Имея более высокие доходы, она больше сберегала; больше сберегая, она больше инвестировала; больше инвестируя, она имела больше заводов и оборудования; при большем капитале

у неё была более высокая производительность; а при более высокой производительности она могла платить более высокую заработную плату. Для тех, кто становился богатым, неуклонно действовал цикл, доставлявший им всё большее богатство. По мере того как они богатели, они переходили к капиталоемким производствам, порождавшим ещё более высокие уровни производительности труда и заработной платы.

Рассмотри теперь, для сравнения, список, составленный в 1990 году в Министерстве международной торговли и промышленности Японии, где перечисляются виды индустрии, имеющие наибольшие перспективы развития в 90-х годах и в начале двадцать первого столетия: микроэлектроника, биотехнология, промышленность новых искусственных материалов, телекоммуникации, гражданское авиационное оборудование и робототехника, компьютеры (аппаратное оснащение и программное обеспечение)<sup>6</sup>. Всё это — искусственные интеллектуальные виды индустрии, которые можно разместить где угодно на Земле. Их размещение зависит от того, кто организует для этого интеллектуальные силы.

Наличие естественных ресурсов выпало из уравнения конкуренции. Современная продукция попросту использует меньше естественных ресурсов. Мосты и автомобили содержат теперь меньше тонн стали, а такие устройства как компьютер почти совсем не требуют естественных ресурсов. Нынешние расходы на транспорт создали такой мир, в котором ресурсы можно дешево перемещать туда, где они нужны. Примером может служить Япония, доминирующая в мировом производстве стали, хотя и лишённая угля и железной руды. Это было бы невозможно в девятнадцатом веке и в большей части двадцатого.

Цены естественных ресурсов, с учётом общей инфляции, с середины 70-х годов до середины 90-х упали почти на 60%<sup>7</sup>. Можно предвидеть, что в следующие двадцать пять лет они упадут ещё на 60%. Сырьё будет течь сплошным потоком из бывшего коммунистического мира, но, что ещё важнее, мир стоит на пороге революции искусственных материалов, которая принесёт с собой изготавливаемые по заказу вновь созданные материалы. Биотехнология должна ускорить зелёную революцию в сельском хозяйстве. В двадцать первом веке немногие смогут обогатиться просто потому, что владеют сырьём.

Из конкурентного уравнения выпала также доступность капитала. С развитием мирового рынка капиталов, каждый по существу занимает деньги в Нью-Йорке, в Лондоне или в Токио. В наши дни

предприниматель в Бангкоке может построить завод, столь же капиталоемкий, как любой завод в Соединённых Штатах, Германии или Японии, хотя он и живёт в стране с доходом на душу населения менее одной десятой по сравнению с этими тремя странами. Если речь идёт об инвестициях, то по существу нет таких понятий, как богатая капиталами или бедная капиталами страна. Капиталоемкая продукция вовсе не обязательно делается в богатых странах. Рабочие в богатых странах не обязательно работают при больших капиталовложениях, имеют более высокую производительность, или получают более высокую заработную плату.

В эпоху искусственной интеллектуальной индустрии отношения “капитал/труд” перестают быть осмысленными переменными, поскольку рушится всё различие между капиталом и трудом. Человеческий капитал — квалификация и знания — создаются теми же инвестиционными фондами, что и физический капитал. Всё ещё существует грубая рабочая сила (готовность отдавать своё время), но она играет гораздо менее важную роль в производственном процессе и, во всяком случае, может быть куплена очень дешево, раз имеется для этого целый земной шар бедных людей, которым недостаёт работы.

В наши дни единственным источником сравнительного преимущества являются знания и навыки. Они стали ключевой составляющей размещения экономической деятельности в конце двадцатого века. Силиконовая долина и “Шоссе 128” находятся попросту в тех местах, где имеется интеллектуальная сила. Ничто иное не говорит в их пользу.

После изобретения в двадцатом веке наукоёмких индустрий — первой из которых была химико-технологическая индустрия в Германии — важное значение приобрело намеренное изобретение новых продуктов. Те, кто изобретает эти новые продукты, производят эти продукты в течение начальных, самых прибыльных и высокооплачиваемых этапов своего жизненного цикла. В конечном счёте производство переходит в третий мир, но тогда продукт становится трудоёмким, низкооплачиваемым товаром невысокой доходности. Классическим примером была текстильная промышленность. Она питала промышленную революцию в Англии и в Соединённых Штатах, но в настоящее время это стандартная продукция третьего мира.

Однако то, что называлось “жизненным циклом продукта”, больше не существует. Искусство воспроизведения образцов, вместе с ростом мультинациональных компаний, заинтересованных в

использовании технологий в местах с наименьшими издержками производства, создало мир, где технологии новых продуктов обходят вокруг света почти так же быстро, как капитал и естественные ресурсы. Патентованные технологии новых продуктов не обязательно применяются там, где они изобретены, или теми, кто их финансировал.

Подумайте о видеокамере и рекордере (изобретённых американцами), о факсе (изобретённом американцами) или о проигрывателе компакт-дисков (изобретённом голландцами). Когда дело дошло до продаж, рабочей силы и доходов, все эти продукты стали японскими, хотя японцы не изобрели ни одного из них. Изобретение продукта даёт очень небольшое экономическое преимущество, если страна, где оно сделано, не является в то же время самым дешёвым в мире производителем этого продукта. Технология никогда не была важнее, чем в наши дни, но более важно быть лидером в технологии производства, и менее важно — быть лидером в технологии новых продуктов.

Быть дешёвым производителем — это отчасти вопрос заработной платы, но в гораздо большей степени вопрос, как овладеть технологией производства, как приобрести навыки и знания, как скомбинировать новшества и как управлять процессом производства. Успешный бизнес, овладевший технологией производства, должен управляться таким образом, чтобы изобретение, проектирование, изготовление, продажа, снабжение и сервис составляли безупречно слаженное целое, с которым не могут сравниться конкуренты. Секрет, как быть наилучшим, оказывается, состоит не в трудоёмкости и не в капиталоемкости, и даже не ёмкости менеджмента, но в обладании базой квалификаций, пронизывающей всю организацию и позволяющей дёшево интегрировать все эти виды деятельности.

Классическая теория сравнительного преимущества часто излагается таким образом, как будто торговля приносит выгоды всем. В техническом смысле это неверно. Если страна пользуется сравнительным преимуществом, то её общий доход растёт, но внутри каждой такой страны есть индивиды, которые проигрывают. В действительности теория утверждает, что извлекающие выгоду из международной торговли получают избыток дохода, компенсирующий потери тех, кто проигрывает от начала международной торговли. Если такая компенсация в действительности не выплачивается (что почти никогда не происходит), то проигравшие имеют вполне разумные мотивы сопротивляться международной торговле.

Но в классической теории потери обычно считаются совсем небольшими. Во первых, предполагается, что существует полная занятость, то есть что свободная торговля никого не делает безработным. Во вторых, цена перехода считается нулевой. Когда работники вынуждены перемещаться в другие регионы, индустрии или фирмы, то предполагается, что не разрушается никакой капитал — ни капитал региона или индустрии, ни специфический для фирмы физический или человеческий капитал. В-третьих, норма прибыли везде считается одинаковой. Предполагается, что все виды индустрии имеют одинаковую норму прибыли с человеческого или физического капитала. Полагают, что все фирмы и все индустрии платят рабочему одно и то же за его согласие отдать час своего времени. Вследствие этого, необходимость переменить место или характер работы не меняет, или почти не меняет заработка.

В классической теории сравнительного преимущества правительству не отводилось никакой роли в определении расположения индустрии. Считалось, что для всего есть “правильное” место, заданное естественными ресурсами и соотношениями факторов производства. Если всё делается в “правильных” местах, то общая мировая продукция будет максимальна. При этом мудрые правительства знают, что любая попытка изменить частное решение о расположении предприятия обременит экономику лишними расходами, поскольку “неправильное” расположение попросту означает неэффективность.

Вся эта система верований нашла своё выражение в теперь уже бессмертных словах, приписываемых председателю Экономического совета при президенте Джордже Буше Майклу Боскину: “Безразлично, делает ли какая-нибудь страна картофельные или компьютерные чипсы”<sup>8</sup>.

Но, конечно, все эти предположения неверны. Торговля может вызвать безработицу. Люди, потерявшие работу при расширении импорта, могут оставаться безработными долгое время. Теоретически правительства могут стимулировать свою экономику, чтобы предотвратить рост безработицы, но часто они этого не делают. Перемещение людей в другие регионы, индустрии или фирмы требует расходов. Из опыта известно, что заработная плата и норма прибыли на капитал не выравниваются даже за долгое время.

В 1992 году средний заработок американца колебался от 20,68 долларов в час в производстве сигарет и 19,70 долларов в час в производстве солодовых напитков до 5,94 долларов в час в производстве женского платья и 5,29 долларов в час в предприятиях, торгующих

едой и питьём<sup>9</sup>. Если прибавить дополнительные льготы, эти различия возрастают на четверть<sup>10</sup>. Средние проценты дохода на обыкновенные акции колебались в 1992 году от 27% в фармацевтике до минус 26% в строительных материалах<sup>11</sup>. Если рассматривать обороты фирм, а не видов индустрии, то различия оказываются ещё большими.

Такие различия сохраняются долго. В экономике и динамике реального мира никогда не устанавливается мировое равновесие равной заработной платы и равной нормы прибыли. Фармацевтическая промышленность именно потому стала поводом для острых политических споров, что в этой отрасли была самая высокая норма прибыли на капитал почти за всё время после Второй мировой войны. В нефтяной промышленности заработная плата была постоянно выше средней (на 29%), а в домашних услугах — ниже средней (на 36%).

Заработная плата зависит не только от индивидуальной производительности. Экономисты с университетским образованием и дипломом доктора наук (Ph.D), работающие в американском коллективе, зарабатывают гораздо больше, чем в английском. У англичан знания не хуже наших, но они порождают своей деятельностью меньший доход, потому что производительность других членов коллектива у них ниже. Ценность знаний любого индивида зависит от того, насколько умно он используется во всей системе, то есть насколько способны абсорбировать его знания покупатели и другие поставщики.

Эти реальности не меняют того заключения, что международная торговля в целом приносит пользу; они лишь означают, что совокупные потери и число проигравших могут быть очень велики. Если бы выигравшие в самом деле компенсировали потери проигравших, то они могли бы потерять большую часть своей прибыли. Проигравшие нередко очень многочисленны и теряют значительные доходы. С их стороны разумно бороться, чтобы не допустить таких потерь.

Другой вид сложностей прибавляется, когда в системе доминируют искусственные интеллектуальные индустрии, зависящие от исследования и развития, а также от человеческих квалификаций, доминирующих в системе. Инвесторы не только реагируют на заданный набор инвестиционных возможностей. Инвестиции в исследования и развитие создают ряд новых индустриальных возможностей. У разных стран выбор возможных инвестиций различен.

Индустрии будущего ещё предстоит изобрести. Они попросту еще не существуют. В грядущую эпоху страны должны будут де-

лать инвестиции в знания и квалификации, которые создадут ряд искусственных интеллектуальных индустрий. Эти индустрии позволят их гражданам получать высокую заработную плату и обеспечить им высокий уровень жизни. По сравнению с такими видами промышленности, естественные ресурсы были по существу чем-то вроде права рождения. Человек рождался — или не рождался — в стране с обилием естественных ресурсов. Искусственные интеллектуальные индустрии — это не право рождения. Ни одна страна не получает эти индустрии без усилий и без необходимых для их создания инвестиций.

Теория сравнительного преимущества может сохранить свою силу, если сравнительное преимущество страны создаётся тем, что она делает — точнее, инвестициями, которые она делает. Если страна не порождает необходимую базу квалификаций, то есть, например, достаточное число докторов наук по микробиологии, то у неё не может быть биотехнологической индустрии.

Американские обозреватели часто беспокоятся по поводу чрезмерного роста сферы услуг, с её зарплатами ниже средних. Хотя эта озабоченность понятна, она не оправданна. По историческим причинам наши статистические данные подразделяют индустрии на сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность, строительство, обрабатывающую промышленность и услуги, причём услуги — это неоднородная категория, включающая все не вошедшее в четыре других категории. Услуги просто чересчур неоднородны, чтобы эта категория представляла интерес. В среднем индустрии услуг дают заработную плату, на треть меньшую по сравнению с обрабатываемыми, но некоторые из услуг, например, финансы и медицина, дают наивысшую во всей экономике заработную плату.

Подлинный вопрос — это не рост услуг. Вопрос в том, успешно ли экономика переходит от низкооплачиваемых индустрий с низким уровнем квалификаций (некоторые из них имеются в каждой из наших стандартных статистических категорий) к высокооплачиваемым индустриям с высоким уровнем навыков (некоторые из них имеются в каждой из наших стандартных статистических категорий). Две из крупнейших компаний Америки в 1900 году (“Пасифик Мейл” и “Пишлс ГЭС”) были компаниями услуг, а две из индустрий, рассматриваемых японцами через девяносто лет как наиболее перспективные (телекоммуникации и компьютерное программное обеспечение), также относятся к индустриям услуг. Успех или неудача зависят от того, успешно ли страна переходит к искусственным ин-

теллектуальным индустриям будущего — а не от размеров какого-либо отдельного сектора их экономики.

В эпоху искусственной интеллектуальной индустрии глобальная экономика динамична, то есть всегда находится в переходном состоянии. Нет больше длительных периодов без технических перемен, когда конкуренция может выровнять заработную плату и норму прибыли на инвестированный капитал, так что все виды деятельности становятся одинаково прибыльными, и не имеет значения, кто чем занят. Хотя, конечно, есть долговременные рыночные силы, выравнивающие доходы, есть специфические фирмы и виды промышленности, которые сохраняют в течение длительного времени заработную плату и прибыль на капитал, превышающие средний уровень. Они достигают этого, очень быстро переходя внутри технологического семейства от одного продукта к другому. В таких случаях предприниматели, не принадлежащие к той же индустрии, почти не имеют шансов достаточно скоро в неё войти, поскольку им нужно время для развития необходимого интеллекта и квалификаций. Поэтому уровень доходов такой новой области остаётся выше среднего. Когда же другие входят в неё, они в действительности переводят производство в новую фазу, заменяя прежнюю деятельность другой, ещё более доходной.

Чтобы войти в такую область, надо преодолеть высокий барьер расходов, и надо затратить много времени, чтобы догнать лидеров рынка. Например, чтобы догнать американское самолётостроение, европейской компании “Эрбас Индастриз” понадобилось более двадцати лет и 26 миллиардов долларов государственных денег<sup>12</sup>.

Применяемая экономистами концепция равновесия полезна, поскольку она описывает долговременное направление экономических сил, но эта концепция не приносит пользы, если надо описать экономическую реальность в данный момент. В каждый данный момент времени экономика действует в периоде кратковременного динамического неравновесия, двигаясь по направлению к равновесию. Но при этом динамические изменения слишком быстры по отношению к промежуткам времени, нужным для достижения равновесия, так что периоды кратковременного неравновесия никогда не могут превратиться в периоды долговременного равновесия.

В течение таких периодов неравновесия часто бывает очень высокая заработная плата и очень высокая прибыль на инвестированный капитал. Фирма “Интел”, опередив других на одно поколение в изготовлении микропроцессоров, получала доход в размере 23% продажной цены и имела чистую прибыль на активы в 17%, несмот-

ря на то, что ей пришлось затратить почти 500 миллионов долларов, чтобы покрыть затраты на исправление дефекта в микросхеме “Пентиум”<sup>13</sup>. Поскольку фирма “Майкрософт” одним скачком вырвалась вперёд в программном обеспечении, её чистый доход составлял в 1995 году 24% от суммы продаж<sup>14</sup>. Эти прибыли выше уровня равновесия сделали Билла Гейтса, которому ещё не было и сорока лет, самым богатым человеком в Америке, с чистой стоимостью активов 15 миллиардов долларов<sup>15</sup>.

Такие прибыли не продлятся вечно (в экономике их называют неравновесными квазицентрами), но они могут длиться много лет — доходы “Интел” держатся намного выше средних уже больше десяти лет. Эти возможности дохода составляют современный эквивалент открытия Эльдorado — города золота. Очень приятно получать их, пока они делятся, и они порождают постоянное богатство, которое не исчезнет, когда золотая жила выдаст последнюю унцию золота. Такие события определяют судьбу отдельных людей и наций.

Если фирма хочет оставаться на переднем крае технологии, по-прежнему порождая сильно неравновесные заработки и прибыли, она должна быть участником прогрессивной эволюции искусственных интеллектуальных индустрий, сохраняя таким образом способность извлекать преимущества из происходящих время от времени технических и экономических революций. Если фирму вытесняют из такой индустрии, то потери не сводятся к затратам на перевод людей и капитала из одной отрасли или географической местности в другую или к снижению заработков уволенных рабочих после получения новой работы. В ближайшей и средней перспективе реальные потери — это потери высоких заработков и доходов, которые можно было бы иметь, оставаясь на переднем крае волны новых технологий. В длительной перспективе — это выключение из будущего развития и неспособность принять участие в игре, когда возникнут новые возможности высоких заработков и доходов. Страны, не сделавшие микросхемы памяти с произвольным доступом, не будут делать микропроцессоры.

Если естественные ресурсы перестали доминировать в мировой экономике, уступая место искусственным интеллектуальным индустриям; если соотношения факторов рассеялись в мире глобальных рынков капитала и всеобщей организации снабжения; если новые продукты вводятся так быстро, что никогда не успевают установиться равновесие на рынках труда и капитала; если переходные расходы слишком велики; если высокая и неустраняемая безработица

стала повсюду жизненным фактом — тогда реальный мир далеко ушёл от классической теории сравнительного преимущества. Торговля по-прежнему приносит прибыли, но проблема состоит в том, как распределяются эти прибыли, кто теперь получает выгоды и кто проигрывает. Эта проблема стала намного сложнее.

### **Квалификация: единственный источник устойчивого конкурентного преимущества**

Знание становится единственным источником долговременного устойчивого конкурентного преимущества, поскольку всё остальное выпадает из уравнения конкуренции; но знание может быть использовано только через квалификацию индивидов. Как и всё остальное, знания и квалификации будут двигаться вокруг света — но медленнее, чем всё остальное. Для завершения образования и профессиональной подготовки требуется много времени, и многие из необходимых навыков — это не те, которым учат в формальных учебных заведениях, поскольку производственные навыки могут быть усвоены лишь в производственном окружении. Сравнительно легко выучить теорию проектирования полупроводников, но в действительности изготовление полупроводников с требуемыми допусками (меньше половины микрона) очень трудно.

Современные технологии транспорта и коммуникации означают, что квалифицированные рабочие в первом мире могут эффективно работать совместно с неквалифицированными в третьем мире. Компоненты, требующие высокой квалификации, могут делаться в первом мире, а затем высылаться в третий мир, где они будут монтироваться со сделанными там компонентами, требующими лишь низкой квалификации. Соединение квалифицированных рабочих первого мира с низкооплачиваемыми рабочими третьего мира снижает затраты, позволяет увеличить прибыль и даёт возможность некоторым из квалифицированных рабочих первого мира получать большую заработную плату, чем если бы они по-прежнему работали с неквалифицированными рабочими первого мира, получившими более высокую заработную плату.

Квалификации исследования и проектирования могут доставляться из первого мира электронным путём. На фабрику в третьем мире можно будет быстро передавать, какой товар хорошо продаётся, причём розничные продавцы будут знать, что место производства не имеет существенного влияния на скорость доставки. Мгновенная связь и быстрая транспортировка означают, что рынки мож-

но эффективно обслуживать из производственных точек на другом конце Земли.

Главную роль в этом процессе играют мультинациональные компании, поскольку их решения, где они будут развивать и поддерживать технологическое лидерство, определяют, где будет расположено большинство наилучших рабочих мест<sup>16</sup>. Мультинациональные фирмы (даже американские) могут решить, например, расположить свои высокооплачиваемые ведущие профессии в Соединённых Штатах, но лишь в том случае, если Америка предложит им самые низкие затраты для выработки этих ведущих технологических квалификаций. Страны, которые смогут предложить компаниям самые низкие затраты на развитие технологического лидерства, будут те страны, которые больше всех инвестируют в исследование и развитие, в образование и в инфраструктуру (системы телекоммуникации и т. п.), нужную для занятия рабочих мест. Национальное богатство пойдёт к тем странам, которые воспитают сочетания квалификаций, усиливающих друг друга.

Надо будет создать организации с квалификациями глобального масштаба и управлять ими. Люди с навыками, позволяющими создавать необходимые всемирные сети знаний, могут получать самую высокую оплату из всех умственных работников — это будет элита элит.

В прошлом рабочие первого мира с квалификацией третьего мира могли получать премии в виде высокой оплаты, просто потому, что они жили в первом мире. Там они работали с лучшим оборудованием, лучшей технологией и с более квалифицированными сотрудниками, чем рабочие с квалификацией третьего мира, жившие в третьем мире. Эти добавочные факторы существенно повышали их производительность и заработную плату по сравнению с тем, что они получали бы, если бы работали в третьем мире. Но эта премия исчезает. Теперь их будут оплачивать по их собственной квалификации — не по квалификации их соседей. Просто-напросто, в экономике будущего люди с квалификацией третьего мира будут получать заработную плату третьего мира, даже если они живут в первом мире. Неквалифицированную работу будут покупать там, где она самая дешёвая в мире.

Если посмотреть на передовые фирмы начала 90-х годов, то становится ясно, что можно добиться значительного роста производительности, разрушив традиционные функциональные перегородки между такими областями, как научные исследования и разработка, проектирование, изготовление и продажа, а также опустив

принятие решений в своей организации гораздо ниже и пробив тем самым сложившиеся слои иерархии менеджмента. Но все эти действия требуют намного более образованной и квалифицированной рабочей силы снизу. Эти люди в нижних слоях организации должны быть способны так хорошо понимать стратегию фирмы, чтобы, применяя своё непосредственное знание местной обстановки, принимать лучшие решения, чем “босс” при прежней системе.

Если человек, занимающийся разгрузкой, ведёт компьютерную систему учёта с помощью ручного компьютера, причём компьютер мгновенно выписывает чек, выданный водителю грузовика и подлежащий передаче в фирму, то устраняется надобность в больших бухгалтерских отделах, контролирующих закупки. Но этот человек в разгрузочном доке перестаёт уже быть простым грузчиком, переносящим ящики: от него требуется теперь совсем другая квалификация.

Заводские механики и рабочие имели обычно среднее или даже неоконченное среднее образование. В наше время 16% из них некоторое время учились в колледже, а 5% окончили колледж. На прецизионных работах и на сложных станках 32% рабочих учились в колледже или окончили колледж<sup>17</sup>. Среди вновь нанимаемых этот процент намного выше.

В эпоху искусственной интеллектуальной индустрии любой экономический успех — индивидуальный, корпоративный или национальный — потребует новых, гораздо более широких наборов квалификаций, чем это было в прошлом. Сами по себе квалификации не гарантируют успеха. Они должны быть собраны вместе в успешно действующей организации. Но без квалификации не может быть успешно действующих организаций.

Признаком промышленной революции была постепенная замена неквалифицированной рабочей силы квалифицированной. Но в течение большей части этого процесса общественные инвестиции в образование повышали поставку квалифицированной рабочей силы по крайней мере столь же быстро или даже быстрее, чем этого требовал рынок. Это не было случайностью. Всеобщее обязательное образование изобрели текстильные магнаты Новой Англии, нуждавшиеся для своих фабрик в более образованных рабочих. Мотивы их были отчасти альтруистическими, а отчасти экономическими. Они готовы были платить налоги для финансирования этого образования, но не хотели оплачивать всю его стоимость. Они хотели, чтобы им помогли другие налогоплательщики.

Инвестиции в образование, которые делают демократические

правительства, по самой своей природе имеют эгалитарную тенденцию. Исторически эти правительственные инвестиции давали возможность неквалифицированным постепенно становиться квалифицированными — сначала посредством бесплатного начального образования, затем бесплатного среднего образования, и, наконец, с помощью мер по удешевлению университетского образования — бесплатного (Закон о помощи военнослужащим, 91 миллиард в виде грантов и 103 миллиард в виде займов, в нынешних долларах), за низкую плату (общественные университеты), или субсидируемого (индивидуальные стипендии)<sup>18</sup>. Без государственных инвестиций в образование оно, несомненно, осталось бы привилегией богатых, как это и было во всех странах, где не делали этих инвестиций. Государственные инвестиции в образование создали средний класс.

Нам предстоит не период медленной эволюции, а период кусочного равновесия, когда необходимые для экономики наборы квалификаций будут радикально отличаться от прежних. Возрастающая потребность в этом видна из последних исследований, показавших, что нормы прибыли от инвестиций в квалификацию более чем вдвое превышают нормы прибыли от инвестиций в заводы и оборудование<sup>19</sup>. Но поддержка общественных эгалитарных инвестиций в образование сокращается — частные стипендии заменяются займами, а в общественных университетах, по мере уменьшения финансирования за счёт налогов, быстро развивается платное обучение, и бывшие федеральные стипендии заменяются федеральными займами. При этом общественные расходы на образование более чем пропорционально урезаются при любом сокращении бюджета, на федеральном уровне или на уровне штатов.

В предстоящую эпоху необходимые поставки квалифицированной рабочей силы несомненно произойдут, но эти добавочные поставки не обязательно придут, а вероятно и вовсе не придут из числа неквалифицированных рабочих, ныне живущих в первом мире. При нынешних возможностях делать что угодно в любом месте мира и продавать изделия в любом другом месте, фирмы могут “выхватывать” квалифицированных людей или легко обучаемых людей (квалификация которых дёшево обойдётся) в любой части мира. Некоторые из стран третьего мира делают теперь крупные инвестиции в начальное образование. Поэтому американские фирмы не будут нанимать выпускника американской средней школы, если только он не будет иметь мировой класс образования. Дефекты его образования их не касаются. Весьма вероятно, что будет куда более выгодной инвестицией дать необходимую рыночную квалификацию выпуск-

нику китайской средней школы с хорошим образованием, чем переучивать человека, не окончившего американскую среднюю школу или окончившего её с жалкими знаниями. Как показывают данные о снижении заработной платы, неквалифицированные жители первого мира находятся на пути к обнищанию.

В глобальной экономике действует закономерность, которую экономисты называют “теорией выравнивания цены факторов производства”. Представьте себе американского рабочего, который работает с естественными ресурсами, не большими, чем у южнокорейского рабочего (его преимущество не сохранится, поскольку теперь есть мировой рынок сырья, доступный для всех). Пусть он работает с капиталом, не большим, чем у южнокорейского рабочего (преимущество не сохранится, поскольку есть глобальный рынок капиталов, и каждый может занимать деньги в Нью-Йорке, Лондоне или Токио). Пусть он работает с не более квалифицированным вспомогательным персоналом, чем южнокорейский рабочий (и это преимущество не сохранится, поскольку мультинациональные компании могут посылать знания и квалификации в любое требуемое место мира). Наконец, пусть он работает с технологией, не лучшей, чем технология южнокорейского рабочего (это преимущество удастся сохранить немногим, поскольку техника копирования стала теперь международной формой деятельности, с помощью которой технологии новых продуктов очень быстро обходят весь мир, причём Южная Корея имеет более высокий процент инвестиций в исследование и развитие, чем многие развитые страны, а мультинациональные компании будут применять свои новые технологии в Южной Корее, если там это обойдётся дешевле всего). Этот американский рабочий увидит, что ему придётся работать за плату, сопоставимую с той, что получает рабочий его квалификации в Южной Корее. При равной квалификации, заработная плата в Южной Корее будет расти, а в Америке снижаться до тех пор, пока они не станут равны. В этот момент и осуществится выравнивание цены факторов производства.

До начала 70-х годов подлинно глобальная экономика ещё не существовала, и неквалифицированные американцы вознаграждались премией к заработной плате просто потому, что они были американцы. Они автоматически работали с большими поставками сырья, применяли более капиталоемкие процессы, имели более квалифицированных сотрудников и использовали лучшую технологию, чем рабочие Южной Кореи. Но эта премия исчезает — и в конечном счёте исчезнет совсем.

Ни одна из интеллектуальных индустрий, перечисленных японцами, не имеет естественной родины. Где расположатся эти семь индустрий, зависит от тех, кто организует интеллектуальную силу в определённом месте. Организация интеллектуальной силы — это не только построение системы исследования и развития, которая поставит данную нацию на передний край технологии в каждой из этих семи областей. Это организация всей рабочей силы, сверху донизу, которая будет обладать необходимым интеллектом, чтобы овладевать новыми технологиями производства и распределения и становиться, таким образом, производителем самой дешевой в мире продукции в каждой из этих семи областей.

В нынешней глобальной экономической игре центральное место заняли технологические стратегии. Американцы столкнутся при этом с другими, с их собственными стратегиями завоевания ключевых стратегических индустрий завтрашнего дня. Лучший пример этой сегодняшней реальности — европейская компания “Эрбас Индастриз”. В 1994 году она получила больше заказов на новые самолёты, чем Боинг. Чем же американцы отвечают на вызов “Эрбас Индастриз”? Какими бы доводами американцы ни пытались доказать, что Европа была “расточительна” в своих затратах на “Эрбас”, он существует и никуда не денется. Америке придётся выработать оборонительную индустриальную политику, чтобы справиться с ситуациями, когда остальной мир будет угрожать одной из ключевых американских индустрий — если даже Америка решит не иметь никакой наступательной индустриальной политики. Но в экономике так же справедливо то, что хорошо известно в спорте: кто всё время держится в защите и никогда не переходит в нападение, тот никогда не выигрывает.

Технологическая стратегия не означает, что победителей и проигравших должно выбирать правительство. Европейский Общий рынок выбирает наиболее перспективные, по его мнению, технологии и объявляет финансовую поддержку таких программ, как “Jtssi”, “Espri” или “Eureka”, в которых по меньшей мере три компании из двух разных стран должны пройти предварительный отбор с хорошими проектами и половиной денег, после чего частные фонды будут поддержаны государственными деньгами. Государство не выбирает победителей и проигравших, а расширяет временные рамки и масштабы операций, что позволяет фирмам дешевле входить в завтрашнюю экономическую игру.

Технологическая политика страны — это её индустриальная стратегия. Она определяет, на каком поле эта страна будет играть.

В свою очередь, технологические инвестиции требуют индустриальной стратегии. Что же относится к стратегии, и что нет?

Чтобы делать надлежащие инвестиции в исследование и развитие, Америка должна проанализировать свои квалификации, сильные и слабые стороны своей технологии, а также технологии своих главных конкурентов. Она должна понять, где лежат ключи к экономическому успеху. Если мы хотим быть лидерами в будущей индустрии телекоммуникаций, то какой путь выбрать — следует ли усилить американское первенство в лабораторном исследовании ключевых технологий, или же построить стенд для испытания волоконной оптики, какой строится теперь в Восточной Германии?

### **Интеллектуальные технологии и природа фирм**

Новые технологии коммуникаций, такие, как дешёвые, высококачественные видеоконференции, преобразуют и будут преобразовывать внутренние коммуникации, командные и контрольные функции в мире бизнеса (то, что военные называют  $C^3$ ). Если отчёты должны происходить лицом к лицу, то как много людей физически способно отчитываться перед другим человеком — двадцать или тридцать? Каково бы ни было это число, разделите его на общую численность персонала фирмы, и вы найдёте необходимые уровни иерархии. Когда люди, отчитывавшиеся друг перед другом, должны были жить в одном месте, чтобы физически встречаться, необходимые в то время условия коммуникации, команды и контроля диктовали многоуровневый менеджмент и большие управляющие органы корпораций.

В эпоху электронных взаимодействий вопросы, кто перед кем отчитывается, сколько человек отчитывается перед каждым начальником, и где должны находиться те, кто отчитывается и кто принимает отчёты, больше не решаются физической необходимостью. Усвоение корпоративных сплетен (кто выше и кто ниже) и поиск покровителя для своей карьеры (вероятно, два главных традиционных мотива, по которым люди хотели иметь кабинет в главном правлении фирмы) теперь уже не требуют их физического присутствия в этом правлении. Стационарные системы  $C^3$  сменяются географически подвижными.

Как показала Джоан Йейтс, профессор Массачусетского технологического института, в своей превосходной книге о коммуникации в корпорациях, системы  $C^3$  современной корпорации всё ещё в поразительной мере моделируются по образцам железных дорог де-

вятнадцатого века<sup>20</sup>. Это были первые фирмы, которые нуждались в системах коммуникации, команды и контроля, способных действовать на обширных географических пространствах. Перед ними стояла также особая проблема. Поскольку поезда были изобретены раньше телеграфа, они были самым скорым способом сообщения. Как же можно было координировать два события, часто на одном и том же рельсовом пути, где поезда могли столкнуться друг с другом, если эти события происходили быстрее любого другого способа коммуникации?

Ответом на это была иерархическая организация, управляемая расписанием, инструкциями и хронометражем. Коммуникация сверху вниз происходила посредством писаных правил и приказов; коммуникация снизу вверх — сообщением опыта и отчётами на заседаниях. Система была рассчитана на оптимизацию детальной передачи приказов сверху вниз по каналам корпоративной иерархии, поскольку такие приказы были важнее, чем информация снизу вверх, безопасно ли ходят поезда.

Удивительно, насколько наши современные корпорации всё ещё управляют тем же способом, хотя у них совсем другие проблемы и совсем другие методы коммуникации.

Иерархические цепи командования, почти по их определению, очень плохо приспособлены для передачи информации снизу вверх. Аморфная информация, переходя сверху вниз от одного человека к другому, имеет свойство теряться. Подчинённые не любят сообщать своим боссам дурные новости (за что их почти всегда ругают), а боссы не любят ощущать себя простыми передатчиками информации снизу вверх, от своих подчинённых. Сообщения о потенциальных бедствиях, уже с самого начала намеренно неясные, становятся всё более неясными по мере продвижения снизу вверх.

Одно дело отдавать приказы вашему подчинённому с таким видом, как будто они исходят не от вашего босса, а прямо от вас; совсем другое дело — сообщать своему боссу то, что вам сказали ваши подчинённые, если он возложит на вас ответственность за общённые неудачи. Вверх по командной цепи информация проходит лишь в тех случаях, когда сообщается очень хорошая новость или когда случилось что-нибудь очень плохое, чего нельзя скрыть.

Современные системы коммуникации делают нынешнюю организацию корпораций реликтом прошлого. Как лучше всего организовать современную корпорацию? Вероятно, такой способ ещё не изобретён. Бизнес находится теперь в периоде изгнания слёв управляющих (некоторые из них, вероятно, придётся снова вернуть) и

экспериментирования с различными системами отчёта и информации. Мы знаем только, что совсем другие системы коммуникации, команды и контроля должны привести к совсем другим формам организации бизнеса.

Если знание — сила, а это верно, то носители знания в будущем будут совсем другими, чем теперь, и с этими различиями будут меняться и соотношения сил. Это заметно уже в розничной торговле, где штриховые коды и связанное с ними знание сдвинули экономическую власть от национальных производственных компаний со знаменитыми марками к розничным продавцам, контролирующим места хранения товаров и узнающих, что продаётся и что не продаётся, намного лучше и скорее тех, кто делает продукты.

Лучшие образцы нынешней практики подсказывают упразднение деления функций на маркетинг, изготовление, НИР и проектирование, с продвижением решений вниз по иерархии, насколько возможно. Это требует совсем других людей снизу — достаточно сообразительных, чтобы принимать правильные решения; но это требует также совсем других людей сверху, людей, способных так хорошо передавать стратегии компании, чтобы люди снизу принимали те же решения, какие принимали бы люди сверху, если бы имели всю информацию, которую имеют люди снизу.

Войдите в нынешнее здание офисов и сосчитайте, сколько в нём пустых комнат — они не используются, компьютеры не включены (9% активного использования), телефоны бездействуют<sup>21</sup>. Нормальный обитатель офиса где-то в другом месте, где он занимается чем-то другим — заседаниями, путешествием, продажей, чем угодно. При нынешней технике всё это пустое пространство и оборудование не нужно. Служащие могут войти в здание их компании, сесть за первый свободный стол, включить свой личный номер телефона, вызвать файлы своего компьютера, приказать висящему на стене телевизору с плоским экраном изобразить портреты своей семьи, и сразу же заняться бизнесом в помещении, превращённом в собственный кабинет. Проблемы здесь не технические — вся нужная техника есть — всё дело в том, что возможно и что невозможно в социальном смысле. Офис человека — это его пещера. Если приказать людям отказаться от их личных офисов, это вызовет революцию. Победителями станут те, кто найдёт способ изменить эту традицию, придав временному офису такой вид, как будто это личная физическая пещера, куда служащий может спрятаться. Этим они разительным образом сократят административные расходы и станут новыми лидерами экономии расходов.

Нельзя сказать, как будет выглядеть в будущем организация бизнеса, но можно с уверенностью утверждать, что она будет совсем другой.

### **Ценности в электронно взаимосвязанной глобальной деревне**

Те же новые технологии создают такой мир, где ценности и экономика воздействуют друг на друга, образуя нечто совершенно невиданное. Впервые человеческая культура и человеческие ценности формируются электронными средствами информации, максимизирующими прибыль. Никогда прежде человеческие общества не предоставляли рыночной коммерции почти полностью определять свои ценности и свои образцы социальных ролей. Телевидение по своей глубине (длительность времени, когда его смотрят) и по своей широте (процент популяции, который его смотрит) превратилось в вездесущую культурную силу, невиданную никогда в прошлом. Современная форма искусства — это фильмы. Руководитель “Бостон Попс” уходит в отставку, чтобы писать и исполнять музыку, сопровождающую фильмы: он полагает, что таким образом можно найти массовую аудиторию.

Телевидение и кино заменили семью в порождении ценностей<sup>22</sup>. Средний американский подросток (мальчик или девочка) смотрит телевидение двадцать один час в неделю, проводя пять минут в неделю наедине со своим отцом и двадцать минут в неделю наедине со своей матерью<sup>23</sup>. Ко времени, когда ребёнок становится подростком, он уже видел на экране телевидения одиннадцать тысяч убийств<sup>24</sup>. Средний американец старше восемнадцати лет смотрит телевидение немногим меньше среднего подростка — восемнадцать часов в неделю — и, вероятно, находится под столь же сильным его влиянием<sup>25</sup>. Можно спорить о том, насколько телевизионное насилие вызывает подлинное насилие, и что будет, если число телевизионных убийств в час удвоится, но нет сомнений, что человеческие ценности находятся под сильнейшим влиянием того, что мы видим на телевизионном экране<sup>26</sup>. Может быть, неудивительно, что общая частота убийств снизилась, а частота убийств, совершённых молодыми людьми, поднялась.

Во время сафари в Саудовской Аравии в начале 1995 года я с моим старшим сыном наткнулся на палаточную стоянку бедуинов-пастухов с их верблюдами, за много миль от ближайших дорог и электрических линий, но со спутниковой тарелкой, нацеленной в

небо, и с генератором тока для телевизора. Они видели на экране то же, что смотрим по телевидению мы с вами. Таков современный мир.

Мир текстовой коммуникации, мир, существовавший с тех пор, как широко распространилась грамотность, подчёркивает линейную последовательность аргументов, движущихся от каждого пункта к следующему, причём каждый пункт логически основывается на предыдущем. Конечно, здесь можно обращаться и к эмоциям, но на куске бумаги это выходит не так легко, как при прямом общении с людьми. Визуально-вербальные средства информации во многих отношениях возвращают нас в мир неграмотности. В этом мире имеет значение эмоциональное, зрительное обращение к чувству или страху, а не логическое обращение к абстрактному строгому мышлению.

Обращаться к логике возможно и с электронными средствами, но это гораздо лучшие средства для возбуждения эмоций, чем для передачи логической информации. Надо учиться читать. Для этого требуются работа, время и инвестиции. Но не надо учиться смотреть телевидение. Оно не требует усилий. Это большая разница. По мере того, как сокращается словарь выступающих по телевидению — что и происходит — сокращается также словарь тех, кто смотрит телевидение. Переход от писаного слова к визуально-вербальным средствам меняет самые способы мышления и принятия решений. Нет больше знаменитых ораторов и речей древней Греции и Рима. Нет и некогда знаменитых американских ораторов и их речей. Великие дебаты о рабстве между Вебстером и Калхауном, или Геттисбергская речь сегодня просто невозможны.

Письмо лишь медленно сменяло ораторское искусство, так как для полного действия письменности требовалась широкая распространение грамотности, а это произошло лишь через тысячи лет после изобретения письма. Электронные средства будут иметь столь же сильное действие, как письменные, но это произойдёт гораздо быстрее, поскольку не надо “учиться” смотреть телевидение или кино. Новые средства более вербальны и более эмоциональны, но при этом они не являются прямой окружающей средой, такой, как неграмотная деревня. Это не вербальное и эмоциональное окружение, контролируемое старейшинами деревни или семей, а вербальное окружение, контролируемое людьми, желающими заработать деньги — то есть нечто совсем другое.

В Соединённых Штатах негативная политическая реклама отчётливо иллюстрирует столкновение рационального мышления с эмоциями. Публика говорит, что ей не нравится негативная поли-

тическая реклама. Люди полагают, что она коррумпирует политические процессы и оставляет у них циничное отношение ко всем политикам. Но негативная политическая реклама действительна — она выигрывает выборы для тех, кто ею пользуется. Публика эмоционально принимает то, что она рационально отвергает. Неудивительно, что политики пользуются методами, побуждающими публику изменить своё избирательное поведение, и не слушают, что публика говорит им о своих мыслях. Но то и другое реально. Негативная реклама может действовать (выигрывать выборы), но в то же время создавать циничных граждан, полагающих, что каждый политик коррумпирован и обворовывает страну.

Поскольку телевизионные камеры показывали визит Горбачёва, площадь Тяньаньмэнь была вытеснена из памяти мира. Ужасы Камбоджи и Бирмы были отрезаны от мира телевизионных репортажей и просто не существовали для публики, пока их не превратили в два фильма — “Убивающие поля” и “По ту сторону Рангуна”. Боснию же мировые лидеры никогда не могли полностью игнорировать, поскольку она никогда не исчезала с телевизионных экранов.

В телевизионной культуре для понимания и предсказания человеческих действий часто важнее то, чему люди верят, чем то, что в самом деле верно. Сила этого воздействия ярче всего видна из того факта, как американцы реагируют на убийства. Частота убийств в американских городах в последние годы резко снижается — в некоторых городах, например, в Нью-Йорке, она резко снизилась, а в некоторых случаях, как в Бостоне, она упала до уровня, бывшего тридцать лет назад. Но телевизионные репортажи об убийствах убедили почти всех, что число убийств резко возрастает<sup>27</sup>. Ощущение нарастающей волны преступлений вызвало требования к властям принять по этому поводу какие-нибудь твёрдые меры. В Калифорнии референдум 1994 года привёл к пересмотру тюремных приговоров, известному под именем “три удара — и ты уходишь”<sup>1</sup>.

Увиденное по телевидению более реально, чем действительность<sup>28</sup>. Эта нереальная “реальность” привела к такой озабоченности по поводу преступности, что бюджет Калифорнийского университета был сокращён, чтобы увеличить тюремный бюджет. Но если посмотреть на эту ситуацию рационально, то старики не совершают уличных преступлений. Закон, принятый в Калифорнии

---

<sup>1</sup>По правилам бейсбола, после третьего нарушения игрок удаляется с поля. По закону, принятому в Калифорнии, после третьего обвинительного приговора срок заключения преступника не может быть сокращён, так что он надолго удаляется из уголовной среды. — *Прим. перев.*

— это по существу пенсионная система для престарелых преступников. Число студентов убывает; население тюрем возрастает. К 1995 году тюремные бюджеты в Калифорнии были вдвое выше университетских, причём государственные расходы на содержание в тюрьме одного человека были в четыре раза выше, чем расходы на человека в университете<sup>29</sup>.

Такие фильмы, как “Джефферсон в Париже” или “Покахонтас”, стирают у зрителей границу между исторически реальным и театральным<sup>30</sup>. Была ли у Джефферсона чёрная любовница? Какого возраста была Покахонтас? Были ли американские индейцы прирождёнными экологами? Поскольку известно, что изображаемое в этих фильмах будет приниматься за исторические факты, даже если это неверно и даже если их производители на это не претендуют, они вызывают возражения<sup>31</sup>.

Средства массовой информации становятся светской религией, по существу заменяющей историческую традицию, национальные культуры, настоящие религии, семьи и друзей, как господствующая сила, создающая наши психические образы действительности. Но эти “средства” — не какой-нибудь Распутин со скрытой или явной политической целью. Они не левые и не правые. У них нет всеобъемлющей идеологии или программы.

Можно разоблачать их, как это делал республиканский кандидат в президенты Боб Доул (“Мы дошли уже до того, что наша поп-культура угрожает подорвать наш характер как нации, [изображая] кошмары порока”), но эти разоблачения беспредметны, поскольку “средства” не контролируются никаким индивидом или группой индивидов<sup>32</sup>. “Средства” попросту доставляют всё, за что кто-нибудь заплатит — всё, что даёт наибольшую прибыль. Если правые радиокомментаторы имеют высокий рейтинг, они будут в эфире. Если же левые радиокомментаторы получают более высокий рейтинг, то правые будут удалены из эфира.

То, что люди покупают, — это возбуждение. Те самые граждане, которые аплодировали атакам сенатора Доула на ценности, изображаемые в популярных фильмах и музыке, покупают то и другое. Если бы они не покупали эти вещи, которых, по их словам, они не любят, то таких вещей бы не производили. Когда люди видят, как сенатор Доул изображает социальные роли и ценности прошлого, это их не возбуждает.

То, что люди покупают — это быстрое, немедленное удовлетворение. Телевизионные спектакли должны длиться от тридцати до шестидесяти минут, а фильмы — два часа; те и другие должны очень

быстро переходить от одного эпизода к другому. Индивидуальное потребление прославляется как единственный предмет личного честолюбия (как это делается в “Стилях жизни богатых и знаменитых”); индивидуальное достижение — как единственная законная цель. Для телевизионного героя нет смерти и нет ограничений реального мира; нет долга и жертвы, нет общественной обязанности, нет общего блага; любое поведение считается законным; ценности воплощаются не в действиях людей, а в их чувствах. Чувствуйте, но не думайте. Общайтесь, но не обещайте. Воспитывается цинизм, поскольку все герои в конечном счёте изображаются как глупцы. “Свобода не делать чего-нибудь” не влечёт за собой “обязанности что-то делать”. Все социальные учреждения, в том числе правительство, выбираются добровольно и существуют лишь для того, чтобы доставлять индивиду средства для преследования его личных целей. Если зрителям что-нибудь не нравится (чем бы это что-нибудь ни было), “средства” скажут, что такой зритель может убираться<sup>33</sup>.

Под давлением средств массовой информации, не верящих, что готовы ждать имеет какую-нибудь ценность, процент людей, верящих в ценность тяжёлой работы, за последние десять лет упала с 60 до 44%<sup>34</sup>. Разрушение прошлого и устранение социальных механизмов, связывающих личный опыт человека с опытом прошлых поколений, представляет “жуткое явление” конца двадцатого века<sup>35</sup>.

В нынешнем мире сосед, которого чаще всего приглашают в гости, — это не реальный сосед. Это телевизионная семья, гораздо богаче (примерно вчетверо богаче) реальной средней американской семьи, оставляющая у реальной американской семьи крайне ошибочное, преувеличенное представление о том, насколько богат средний американец. Сравнивая себя с этой мифической семьёй, все испытывают в конечном счёте чувство ущербности.

В мире “средств” никто никогда не работает, кроме полицейских и торговцев наркотиками. Мир телевидения — это мир потребления без производства. В прошлом, как предполагается, ничего не надо было делать, чтобы обеспечить потребление в настоящем; и в настоящем ничего не надо делать, чтобы обеспечить потребление в будущем. Инвестиций в будущее просто не бывает. Но капиталистическая экономика должна делать инвестиции в будущее, если ей суждено выжить.

Капиталистическая культура и телевизионная культура превосходно подходят друг к другу, поскольку та и другая заинтересованы в деньгах. Но их ценности несовместимы. Первая должна иметь в виду будущее, вторая же не видит никакого будущего, если это буду-

щее требует жертв<sup>36</sup>. Содержание “средств” можно изменить только убедив граждан, что некоторые вещи, кажущиеся им скучными, в действительности способны вызывать возбуждение. Сделать это очень трудно. Трудно даже представить себе, как можно было бы сделать возбуждающий телевизионный спектакль о людях, терпеливо откладывающих потребление, чтобы инвестировать в будущее.

В середине этого века были написаны книги (например, “1984” Джорджа Орвелла и “Прекрасный новый мир” Олдоса Хаксли), изображавшие, как современные технологии коммуникации делают возможным авторитарный контроль над мыслями. Но всё вышло как раз наоборот. Современные электронные технологии развивают радикальный индивидуализм, а массовая культура управляет национальными лидерами гораздо больше, чем национальные лидеры управляют массовой культурой. Электронные средства меняют ценности, а эти ценности, в свою очередь, меняют природу нашего общества.

Электронная деревня неизбежно влечёт наш мир не к представительной демократии, а к прямой демократии. Можно говорить, что у представителей больше времени для размышления о разных вопросах; но сторонники прямой демократии ответят на это, что представители также более подвержены лоббированию. И если посмотреть на такие места как Швейцария и Калифорния, с традицией прямой демократии, то трудно утверждать, что это худшая форма правления. Но это другая форма правления. Прямая демократия наступает, нравится это вам или нет. Наша идеология требует всего, что позволит технология<sup>37</sup>. Почему избиратели должны фильтровать свои убеждения через избранных представителей, если физической необходимости в этом больше нет?

Теперь у нас быстрее всего растёт прибыльная индустрия, еще не имеющая имени, но возникающая на пересечении телефонов, телевидения, компьютеров и специфических видов искусства, свойственных средствам массовой информации. Она имеет огромное влияние на способы выполнения старой деятельности (например, покупки, не выходя из дома) и на новые виды деятельности (видеоигры), на которые потребитель готов тратить свои деньги. Но важнее всего влияние этой прибыльной индустрии на те ценности, которые она вносит в наше потребление и производство.

## Глава 5

# Плита третья: демография, рост, движение, старение

### Рост

Сэр Томас Мальтус ошибался в отношении скорости роста населения Европы в девятнадцатом веке. Он говорил о неизбежности голода при том темпе роста населения, какой был в его время, но этот темп резко снижался. Через сто пятьдесят лет, в конце двадцатого века, рост населения большей части развитого мира оказался отрицательным. Но в третьем мире после Второй мировой войны развитие пошло в точности по обратному пути<sup>1</sup>. Проценты роста населения там росли, по мере того, как снижались проценты смертности; особенно резко снизилась смертность в течение первого года жизни, вследствие применения современных медикаментов и мер здравоохранения (чистая вода, вакцинация, антибиотики). Произшёл популяционный взрыв.

Например, в Индии цифры рождаемости и смертности в 1941 году были приблизительно равны и составляли 45 на тысячу. В 1991 году смертность упала до 9,9 на тысячу, а рождаемость также упала, но только до 29 на тысячу. В результате в течение последних четырёх десятилетий темп роста населения оставался примерно постоянным — на уровне 2 процентов в год — и это происходило в стране, которая в начале двадцатого века, вероятно, будет иметь самое многочисленное в мире население<sup>2</sup>.

По прогнозам Всемирного банка, население мира вырастет с нынешних 5,7 миллиарда человек до 8,5 миллиарда в 2030 году<sup>3</sup>. В этих прогнозах Всемирного Банка устрашает не столько 50% роста — то есть прирост в 2,8 миллиардов человек — сколько тот факт, что 2 миллиарда из них родятся в странах, где дневной заработок меньше 2 долларов. Эти страны просто не будут в состоянии сделать инвестиции, необходимые, чтобы обеспечить своё население водой — не говоря уже о том, чтобы дать им образование и нужные для выживания орудия труда. Если прибавить сюда проблемы вроде СПИДа (в Зимбабве инфицированные, по оценкам, составляют 20–25%), то нетрудно предвидеть связанное с ростом населения бедствие<sup>4</sup>.

Непосредственную проблему составляет не пища, а вода. Если будет вода, то можно выращивать пищу на землях, где её теперь не выращивают<sup>5</sup>. И точно так же, без воды производство пищи падает. В настоящее время восемьдесят бедных стран с 40 процентами мирового населения уже страдают от недостатка воды, угрожающего причинить ущерб сельскому хозяйству<sup>6</sup>. Но дело не в самой воде, потому что сама по себе вода не составляет проблемы, а в доступной воде. Имея достаточно денег, можно опреснять океанскую воду и выращивать пищу там, где её раньше не выращивали, как это делают в Саудовской Аравии. Но опреснение и инфраструктура, нужная для доставки воды в место её использования (трубы и насосные станции), чрезвычайно дороги<sup>7</sup>. Если выполнить соответствующий анализ, то оказывается, что доставка полученной таким образом пресной воды на поля внутри Аравийской пустыни, где выращивается пища, требует больше энергии, чем содержится в выращенной на этих полях пище. О подобных инвестициях могут думать только очень богатые страны, такие, как страны Персидского залива, да и там они не имеют смысла. В местах, богатых по другим стандартам, таких, как Гонконг, опреснительные установки уже поставили на консервацию, так как они были слишком дороги даже для получения питьевой воды.

Если скорость роста населения в бедных странах не уменьшится — причём живущие вне этих стран вряд ли могут что-нибудь сделать, чтобы замедлить этот рост — то легко предвидеть, что некоторым частям мира угрожает в двадцать первом веке весьма мальтузианское будущее. Популяции попросту продолжают расти, пока не наталкиваются на пределы недоедания. Первой встретится с этими пределами тропическая Африка. Её население резко возрастает, ресурсы продовольствия далеко отстают, а доходы на душу населения ниже, чем они были в середине шестидесятых годов, когда многие из этих стран получали независимость.

Снижение процентов роста населения в 70-е годы вызвало иллюзорный оптимизм в отношении населения мира. Снижение было реальным, но всё оно относилось к Китаю. Размеры этой страны (1,2 миллиарда человек) и её политика контроля рождаемости (один ребёнок в семье) оказали резкое воздействие на процент роста населения Земли. Китайская политика остаётся в силе, но дальнейшее снижение зависит теперь от развития событий вне Китая. В настоящий момент замедление и ускорение роста в разных странах в основном уравновешивают друг друга<sup>8</sup>.

Максимальный рост человеческих популяций составляет около

4% в год, и в наше время некоторые скорости роста не очень далеки от этого предела. Но в течение последнего столетия ни в одной стране средний экономический рост не превосходил 3,6% в год. Если бы в последние сто лет население Соединённых Штатов росло на 3,5% в год, то сейчас доход на душу населения был бы ниже, чем во время Гражданской войны, потому что средний экономический рост за это время составлял лишь 3,1% в год.

Как показывает простая арифметика, чтобы реальный доход на душу населения мог расти, рост населения должен быть меньше, чем экономический рост. При среднем росте населения 3% на Ближнем Востоке и в Африке и 2% в Южной Азии и Латинской Америке эти регионы в целом могут иметь значительный темп реального экономического роста, но при этом не продвигаться в повышении реального дохода на душу населения<sup>9</sup>.

Вдобавок к этому, люди являются первичным источником загрязнения и деградации среды. По мере роста населения качество окружающей среды может только ухудшаться. Проекты по защите среды — всего лишь задерживающие меры, стремящиеся замедлить эту деградацию. Американский ребёнок, родившийся в 1990 году, произведёт за время своей жизни 1 миллион килограммов атмосферных отходов, 10 миллионов килограммов жидких отходов и 1 миллион килограммов твёрдых отходов. Чтобы иметь средний американский уровень жизни, он должен будет потребить 700 000 килограммов минералов, 24 миллиарда британских тепловых единиц энергии (что равносильно 4 000 баррелей нефти), 25 000 килограммов растительной пищи и 28 000 килограммов животных продуктов (что означает забой 2 000 животных)<sup>10</sup>.

Можно спорить по поводу того, будет ли третий мир голодать, но нет сомнения в том, как повлияют проценты роста популяции на экономические успехи тех стран третьего мира, которые не сумеют контролировать рост своей популяции. В каждой стране, сумевшей вступить в развитый мир, рост населения оставался в течение столетия не выше 1 процента. Причины этого просты. Прежде чем доход на душу населения начнёт расти, новые люди должны быть снабжены производственными ресурсами, достаточными, чтобы воспроизводить хотя бы существующий средний доход.

Чтобы новорождённый американец стал средним американцем, уже существующие американцы должны сделать, в расчёте на одного человека, 250 000 долларов инвестиций на образование, на необходимую инфраструктуру, заводы и оборудование, жилища и еду, прежде чем этот новый американец достигнет рабочего возраста.

При росте населения 4% в год (то есть прибавлении 10,5 миллиона человек ежегодно), американцам понадобилось бы инвестировать 2,7 триллиона в год, чтобы удержать от падения доход на душу населения, но полный ВВП Америки составляет всего 7 триллионов долларов. Это значит, что пришлось бы затрачивать чуть меньше сорока процентов всего производимого в Америке, чтобы делать из новых американцев средних американцев. Если учесть потребности и желания существующих американцев, относящиеся к их личному потреблению, то попросту не останется денег, чтобы инвестировать их в деятельность, необходимую для повышения уровня жизни этих уже существующих американцев.

Говоря без околичностей, это значит, что люди, родившиеся в бедных странах с быстрым ростом населения, умрут в бедных странах. Никакая внутренняя организация, никакая внешняя помощь не может преодолеть высокий процент роста населения. Что бы мы ни думали о способности мира произвести достаточно еды, возникнут большие разрывы в доходах — не только между третьим миром и первым миром, но и между теми частями третьего мира, которые сумеют контролировать своё население, и теми, которые не сумеют.

При нынешних тенденциях, продолженных в будущее, можно ожидать бедствий в некоторых регионах, но важно заметить, что популяционные предсказания весьма ненадёжны. Можно объяснять различными факторами, почему люди имеют большие или меньшие семьи, но для любого объяснения где-нибудь в мире найдутся контрпримеры. Традиционная мудрость говорит, что в популяциях, которые подвергаются модернизации, урбанизации, становятся богаче и получают большее образование, процент роста популяции убывает<sup>11</sup>. Страны Персидского залива имеют все эти характеристики, но в то же время рост их популяции относится к самым быстрым в мире.

### Движение

Будущий рост населения мира вызывает значительную неуверенность, но не вызывают сомнений массовые движения населения из третьего мира в страны первого мира. В 80-е годы 7,9 миллиона человек легально въехало в Соединённые Штаты, и 7,3 миллиона легально въехало в остальные страны первого мира<sup>12</sup>. По оценкам, в 1992 году в Соединённых Штатах нелегально проживало 3,4 миллиона иностранцев (из которых около 2 миллионов прибыло в 80-х годах)<sup>13</sup>. В 90-х годах иммиграция возросла, и к 1995 году 9% всех

американцев были люди, родившиеся за границей, с весьма неравноммерным распределением по штатам — в том числе 25% жителей Калифорнии не были уроженцами нашей страны<sup>14</sup>. Внутри третьего мира миллионы людей перемещаются из несколько более бедных стран в несколько более богатые — более 2 миллионов в год в одной только Азии<sup>15</sup>. Вдобавок в мире есть 23 миллиона беженцев. Всего есть около 100 миллионов человек, живущих вне стран, где они родились<sup>16</sup>.

Происходящее в наши дни нельзя сравнить ни с чем, кроме массовых миграций в конце девятнадцатого и в начале двадцатого столетия (когда в Соединённые Штаты ежегодно въезжало 650 000 человек), но миграции того времени имели совсем иной характер<sup>17</sup>. Некоторые из въезжавших индивидов были бедны (американцы склонны преувеличивать число тех, кто был в самом деле беден), но по большей части это были семьи среднего класса, или нижнего слоя среднего класса, перемещавшиеся из богатых стран (Англии, Германии, Италии) в малонаселённые страны (Соединённые Штаты, Аргентина и т. д.). Эти малонаселённые страны нуждались и в людях, и в неквалифицированной рабочей силе. Нынешние индустриальные страны не нуждаются ни в том, ни в другом. Мигрирующие люди энергичны и часто сообразительны, но прежде чем они станут полезными гражданами развитого мира, им понадобятся крупные инвестиции в их квалификацию.

Несомненно, можно было бы спроектировать такую иммиграционную политику, которая способствовала бы экономическому росту Америки, а не подрывала бы этот рост. Можно было бы допускать индивидов, исходя из их квалификации и из денег, которые они хотели бы инвестировать в Америке<sup>18</sup>. Можно было бы исключать тех, кто нуждается в социальных услугах, например, в образовании. Можно было бы допускать только квалифицированных молодых людей, чтобы сохранить достаточно высокое отношение числа работающих налогоплательщиков к числу престарелых, живущих на пенсию<sup>19</sup>. Но такую иммиграционную политику, ориентированную на рост, надо было бы принять и проводить в жизнь. То и другое, по-видимому, неосуществимо. Иммиграционная политика Америки в близкие к нам времена, при всех её изменениях, никогда не была ориентирована на рост, и никогда не проводилась в жизнь.

Мотивом эмиграции было отчасти притяжение к более высоким доходам в первом мире, и отчасти отталкивание от нищеты в третьем мире. Если темп роста населения будет следовать предсказаниям Всемирного банка, то факторы отталкивания будут огромны.

Влияние снижающегося уровня жизни на миграцию можно проследить по перемещениям из Мексики в Соединённые Штаты после мексиканского финансового кризиса и связанного с ним резкого снижения уровня жизни в Мексике в конце 1994 года. В первом квартале 1995 года число людей, добивавшихся гражданства Соединённых Штатов, удвоилось, а пограничная охрана произвела 1,4 миллиона арестов — на 30 процентов больше, чем в предыдущем году — причём на каждого задержанного приходилось не менее двух, перешедших границу без задержания<sup>20</sup>.

Но если даже зловещие популяционные предсказания Всемирного банка ошибочны, то факторы отталкивания должны привести к столь массовым движениям населения, каких мир никогда не видел. Причины этого просты. Стоимость транспорта чрезвычайно снизилась<sup>21</sup>. Даже относительно бедные люди могут позволить себе купить билет в самолёт, чтобы перелететь на другую сторону мира. Прежде была только одна граница, через которую можно было пешком перейти из страны третьего мира с низким доходом в страну первого мира с высоким доходом (граница между Мексикой и Соединёнными Штатами), но теперь, после конца коммунизма, есть много мест с большим экономическим разрывом, то есть разрывом между странами с резко отличающимся уровнем доходов, достаточно близкими друг к другу (например, Восточная и Западная Европа, Китай и Япония).

Ещё важнее тот факт, что впервые в истории электронные средства информации создали мир, где даже в самых примитивных деревнях Земли люди регулярно смотрят по своему деревенскому телевидению, каков уровень жизни в самых богатых странах мира. Изображение жизни в телевидении, демонстрирующем уровень жизни средней телевизионной семьи, зачастую намного превосходит уровень средней американской семьи в действительности, но люди, которые смотрят их по деревенскому телевидению, думают, что так живут средние американцы. Живя в бедности и видя этих богатых людей по телевидению, бедный житель деревни испытывает непреодолимое стремление куда-то из неё уйти! Даже в Японии, с её несравненной системой социального контроля, теперь живёт, как полагают, более миллиона незаконных иностранных рабочих<sup>22</sup>.

Посмотрите на бедного мексиканского крестьянина. Недалеко от него Калифорния, где доход на душу населения в двадцать раз выше, чем в Мексике. Что может случиться с ним, если он попытается перейти границу? В худшем случае его поймут, посадят в автобус и отошлют домой. Его усталые ноги отдохнут. Если он будет продол-

жать свои попытки, он в конце концов добьётся своего. Калифорния не посадит его в тюрьму. Это слишком дорого. Впрочем, если принять во внимание жилую площадь на человека, еду, телевидение, спортивное оборудование и т. п., то уровень жизни в калифорнийской тюрьме выше, чем в бедной мексиканской деревне.

То, что происходит между Мексикой и Соединёнными Штатами, повторяется между Северной Африкой и Европой. Рождаемость возрастает, выталкивая людей из своей страны. Разрыв в доходах притягивает людей к северу. Как и в Соединённых Штатах, наплыв иммигрантов вызывает немалую враждебность населения — во Франции, в Испании и в Италии<sup>23</sup>.

Движение от бедности к богатству — это нечто совсем иное, чем движение из богатых мест в ненаселённые места. Исторический факт состоит в том, что средний иммигрант, приезжавший в Соединённые Штаты, имел лучшее образование, чем средний коренной американец, и дети иммигрантов дольше оставались в школе. В течение пятнадцати лет доходы иммигрировавших семей достигали уровня доходов коренных американцев, а через тридцать лет превышали их. Они всегда реже прибегали к государственному вспомоществованию, чем коренное население<sup>24</sup>.

Но в наше время иммиграция сложнее. По образованию иммигранты старше двадцати пяти лет бимодальны по отношению к родившимся в Соединённых Штатах<sup>1\*</sup>. Для такого иммигранта вероятность иметь степень бакалавра на 42 процента выше, чем для коренного американца, но в то же время для него на 112 процентов ниже, чем для коренного американца, вероятность не иметь законченного среднего образования<sup>25</sup>. Несмотря на огромную дисперсию<sup>2\*</sup>, нынешние иммигранты в среднем менее образованы, более склонны бросать среднюю школу, и имеют доход, по-видимому, не догоняющий доход коренных американцев (см. таблицу 5.1).

С учётом образования, недавние иммигранты начинают со значительно меньшей заработной платы, чем иммигранты “со стажем”<sup>26</sup>. Нынешняя экономика очень мало нуждается в необученной неквалифицированной рабочей силе. Многие из нынешних им-

---

<sup>1</sup>Распределение некоторой случайной величины называется бимодальным, если у него есть два максимума (например, в рассматриваемом дальше случае максимум высоко образованных и максимум низко образованных иммигрантов). — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>Дисперсией случайной величины называется её разброс вокруг её среднего значения, измеряемый средним значением квадрата её отклонения от среднего. Большая дисперсия означает, что есть много значений величины, далёких от среднего. — *Прим. перев.*

Таблица 5.1

**Социальноэкономические характеристики иммигрантов  
и коренных американцев**

	1970	1990
<i>Коренные американцы</i>		
Образование (годы)	11,5	13,2
% получающих вспомоществование	6,0	7,4
<i>Иммигранты</i>		
Образование	10,7	11,6
% получающих вспомоществование	5,9	9,1
Разница в заработной плате по сравнению с коренными американцами	+0,9%	-15,2%
<i>Недавние иммигранты (менее 5 лет в США)</i>		
Образование	11,1	11,9
% получающих вспомоществование	5,5	8,3
Разница в заработной плате по сравнению с коренными американцами	-16,6%	-31,7%

Источник: George J. Borjas. The Economic Benefits of Immigration // *Journal of Economic Perspectives*, Spring 1995, p. 4.

мигрантов — несомненно очень хорошие люди (умные, энергичные, трудолюбивые), но без образования и профессиональной подготовки они будут представлять небольшую экономическую ценность. Кто же заплатит за образование, необходимое, чтобы сделать из них продуктивных, самостоятельных людей? Если посмотреть на калифорнийскую законодательную инициативу, принятую на выборах в ноябре 1994 года (предложение 187)<sup>1\*</sup>, то становится ясно, что коренные американцы не хотят платить за образование иммигрантов. Но если они не хотят платить, то кто заплатит? Если на это отвечают “никто”, это значит, что Америка приняла неявное решение устроить внутри своего общества первого мира другое — общество третьего мира. Ведь если иммигрантов лишают образования, это не убедит их вернуться к себе домой. Впрочем, они не получают образования и там.

<sup>1</sup>Имеется в виду результат референдума в штате Калифорния, ограничившего права иммигрантов из Мексики на государственные пособия. — *Прим. перев.*

Иммигранты прошлого приезжали в страну без системы социального обеспечения. Нынешние приезжают в страну, где она есть<sup>27</sup>. И хотя люди не переселяются просто для того, чтобы получить государственное вспомоществование, оно снижает риск переселения. Иммиграция — тяжкое дело. Около трети из тридцати миллионов иностранцев, прибывших в Соединённые Штаты между Гражданской войной и Первой мировой войной, вернулось к себе домой<sup>28</sup>. Непосредственно после Второй мировой войны иммигранты были менее склонны пользоваться системой государственного вспомоществования, чем коренные американцы, но для нынешних иммигрантов более вероятно пользоваться им, чем для коренных американцев, и такое вспомоществование в расчёте на человека обходится дороже (см. таблицу 5.1). В итоге получаются затраты на человека примерно вдвое больше, чем на коренного американца<sup>29</sup>.

Между группами иммигрантов существуют большие различия в пользовании государственным вспомоществованием. Некоторые группы получают очень хорошие экономические результаты, а другие — очень плохие. В Калифорнии 77% лаосцев и камбоджийцев находятся на государственном вспомоществовании. Семь штатов с наибольшим числом нелегальных иностранцев ежегодно затрачивают около 4 миллиардов на их здравоохранение, образование и содержание в тюрьмах, в то время как налоги, уплачиваемые этими нелегальными иностранцами, составляют меньше двух миллиардов<sup>30</sup>. Республиканский «Контракт с Америкой» обязуется прекратить всякую помощь и легальным, и нелегальным иммигрантам, если они моложе семидесяти пяти лет<sup>31</sup>. Впрочем, трудно представить себе существование бок о бок людей с доходами третьего мира, лишённых правительственной помощи, но платящих налоги, и людей с доходами первого мира, получающих правительственную помощь, но не платящих налогов. Трудно предсказать, какие из этого могут произойти социальные и политические последствия.

Повсюду в развитом мире растут, как грибы, антииммиграционные движения. В первом туре президентских выборов во Франции в 1995 году крайне правый кандидат Жан-Мари Лепен получил 22% голосов работников физического труда, сильную поддержку в богатых областях и 15% всех голосов, выступая с требованием изгнать из Франции три миллиона иммигрантов<sup>32</sup>.

Назревают массовые движения популяций. Хотя их, вероятно, нельзя остановить, их можно было бы сдержать, если бы американцы согласились принять ряд мер, которые они теперь отказываются принять: ввести национальное удостоверение личности со

строгими штрафами для каждого, кто нанимает человека без этого удостоверения; часто и повторно проверять удостоверения личности каждого человека, чтобы установить, что он находится в стране легально; быстро депортировать каждого, не имеющего необходимого удостоверения. Удостоверения личности можно было бы регулярно проверять на контрольных пунктах, какие у нас есть теперь в аэропортах и на других видах транспорта. На автомобильных дорогах некоторые из кабин, где взимается пошлина, можно было бы использовать для выборочной проверки удостоверений личности. Наконечники, на таких границах, как граница между Мексикой и Соединёнными Штатами, можно было бы построить проволочные ограды с током высокого напряжения. Без такой политики тех, кто хочет мигрировать, нельзя остановить.

### Старение

Но в действительности взрывчатая часть вулкана, разогреваемого демографией, заключается в старении мирового населения. Возникает новый класс людей. Впервые в истории наши общества будут иметь очень большую группу экономически бездеятельных пожилых людей, зажиточных избирателей, требующих дорогостоящего социального обслуживания, такого, как медицинское, и получающих большую часть своего дохода от правительства. Они отягощают государство всеобщего благосостояния, подрывают государственные финансы и угрожают инвестициям, которые все общества должны делать ради своего будущего.

В 1900 году 4% американского населения было старше шестидесяти пяти лет. Теперь люди старше шестидесяти пяти лет составляют 13% населения<sup>33</sup>. После 2013 года число престарелых в Америке будет очень быстро расти, поскольку поколение так называемого “бума младенцев”, начавшегося в 1947 году, достигнет шестидесяти пяти лет и начнёт уходить на пенсию. Если в настоящее время на каждую выплачиваемую пенсию приходится 4,5 работающих, то в 2030 году будет только 1,7 работающих, с которых можно будет брать налоги для оплаты одной пенсии<sup>34</sup>.

Во многих богатых и бедных странах процент населения старше шестидесяти пяти лет к 2025 году удвоится<sup>35</sup>. В Японии в 2025 году, как предполагается, пожилые будут составлять 26 процентов населения. В Соединённых Штатах трудно предсказать, какую долю населения составят престарелые, поскольку она сильно зависит от численности предполагаемой иммиграции — источника мо-

лодых людей — но пожилых будет не меньше 20% населения<sup>36</sup>.

Соединённым Штатам грозит явление, которое можно было бы назвать “кошмаром дважды по сорок”. В среднем люди старше шестидесяти пяти лет получают чуть больше 40% своего дохода от государства (точнее, 41%)<sup>37</sup>. И чуть меньше 40% престарелых (точнее, 38%) получают не менее 80% своего дохода от государства. (При этом шестьдесят два процента получают не менее 50%). Заметим для сравнения, что лишь 35% получают деньги из частных пенсий<sup>38</sup>.

Эта огромная передача ресурсов превратила престарелых в избирателей, заинтересованных в одном вопросе (увеличит или уменьшит правительство их пенсии и медицинские льготы). В демократиях такие избиратели, заинтересованные в одном вопросе, оказывают непропорциональное влияние на политический процесс, поскольку их голоса не раскалываются из-за расхождения интересов в других вопросах.

Нужды и требования престарелых уже потрясли до основания государство всеобщего благосостояния, практически его разорив. Если прибавить к платежам престарелым выплату процентов по национальному долгу, имея в виду, что нынешние бюджетные дефициты возникают от нашего нежелания оплачивать нынешние расходы на престарелых, то видно, что эти платежи и проценты поглощают государственный бюджет. Спроектируйте эти цифры в будущее, и вы увидите, что правительство просто разоряется. Обнаружится, что оно обещало престарелым больше, чем может собрать в виде налогов с работающих.

В наши дни государственное вспомоществование и выплаты процентов (в последние годы накопившиеся главным образом из-за платежей престарелым) отнимают 60% всех поступлений налогов. (Если исключить проценты по национальному долгу, то половина федерального бюджета идёт престарелым<sup>39</sup>). Если не изменятся нынешние законы, то к 2003 году на это уйдёт 75%, а к 2013 году — 100%<sup>40</sup>. В Западной Европе нынешние программы для престарелых потребуют к 2030 году 50% ВВП. В Восточной Европе дела обстоят ещё хуже, поскольку коммунисты дали престарелым ещё более щедрые обещания. Польша отдаёт своим престарелым большую часть ВВП, чем любая другая страна в мире (21%)<sup>41</sup>.

Чтобы удовлетворить престарелых, в государственных бюджетах сокращается всё остальное. Если оставить в стороне пожилых, то внутренние расходы в Соединённых Штатах упали за последние двадцать лет с 10 до 7% ВВП<sup>42</sup>. В Организации экономическо-

го сотрудничества и развития (ОЭСР), которая представляет собой ассоциацию развитых стран, общие социальные расходы на людей старше шестидесяти пяти лет, в расчёте на одного человека, в пять раз превосходят расходы на людей от пятнадцати до шестидесяти четырёх лет<sup>43</sup>. Что ещё более важно, расходы на престарелых истощают государственные бюджетные инвестиции в инфраструктуру, образование и исследование и развитие — упавшие за двадцать лет с 24 до 15% федерального бюджета<sup>44</sup>.

Расходы на престарелых — это не вопрос о справедливости или о лишениях. В 1970 году процент престарелых, живших в бедности, был выше, чем процент бедных в любой другой части населения. Теперь среди престарелых меньше бедных людей, чем в любой другой группе населения. Для многих в Соединённых Штатах уход на пенсию в действительности означает повышение реального уровня жизни. Сбережения не работающих возрастают больше, чем убывают сбережения работающих<sup>45</sup>.

Учитывая величину семьи, прирост капитала, налоги штатов и федеральные налоги, неденежные льготы, такие, как страхование здоровья и школьные завтраки, а также вменённые прибыли на акционерный капитал, заключённый в жилищах, где проживают собственники, престарелые имеют доход на человека, поразительным образом превосходящий на 67% доход на душу населения в целом<sup>46</sup>. Если рассматривать только денежный доход, то в 60-е годы средний семидесятилетний человек тратил лишь 60% по сравнению с тридцатилетним. Сейчас этот семидесятилетний тратит на 20% больше<sup>47</sup>. Одни только государственные расходы на престарелых дают им доход на человека, составляющий 60% американского среднего<sup>48</sup>. В Германии и Франции перечисления престарелым доставляют им доходы, равные 80 процентам средних<sup>49</sup>.

Престарелые также намного богаче не престарелых<sup>50</sup>. Люди от шестидесяти пяти до семидесяти пяти лет имеют 222 000 долларов чистых активов, против 66 000 долларов у людей от тридцати пяти лет до сорока четырёх<sup>51</sup>.

Конечно, престарелые не хотят сокращения своих льгот. Альтернатива состоит в повышении налогов, но и это очень непривлекательный выбор. Нынешний 15-процентный налог на социальное обеспечение пришлось бы довести к 2029 году до 40%, чтобы предоставить обещанные льготы<sup>52</sup>. В дальнейшем, при сохранении существующих законов и при пессимистической точке зрения на расходы по медицинскому обслуживанию престарелых, можно предвидеть возрастание этого налога до 94%<sup>53</sup>. Так называемая бухгалтерия

поколений приводит к весьма тревожным предсказаниям будущих процентов налогообложения. Налоговая система рушится.

В течение последних двадцати пяти лет многие из наших программ пособий неявно оплачивались за счёт сокращения расходов на оборону, начиная с их максимальной величины во время вьетнамской войны. Но даже после окончания холодной войны и при готовности сокращать военный бюджет (между тем как новое республиканское большинство заявляет о своём нежелании дальше его сокращать), для такого перемещения затрат остаётся мало возможностей. Расходы на оборону упали теперь ниже 4% ВВП, и если бы даже Америка готова была довести их до нуля, то час истины для государства всеобщего благосостояния был бы лишь отсрочен на несколько лет.

Пенсии зависят от предоставляемых льгот и от их размеров. Медицинское обслуживание престарелых зависит также от технологии. В настоящее время всё более дорогие технологии постоянно увеличивают расходы на душу населения. Хотя эти расходы сильно различаются в разных странах, в последнем десятилетии доля расходов на здравоохранение по отношению к ВВП возросла во всех странах ОЭСР, кроме Швеции и Ирландии<sup>54</sup>.

Расходы на престарелых существенно изменили нашу бюджетную систему. В 60-е годы правительство получало так называемый бюджетный дивиденд. Но если бы в те годы был даже большой дефицит, а правительство просто ничего не делало бы (не вводило никаких новых законов), то через несколько лет оно стало бы получать бюджетный избыток. При экономическом росте налоговые поступления росли быстрее правительственных расходов. Но теперь происходит обратное. Даже при быстром экономическом росте и без новых программ, государственные расходы растут быстрее, чем налоговые поступления, вследствие пособий на возрастающую популяцию престарелых. Если правительство ничего не делает, дефицит быстро растёт.

Все сокращения бюджета и повышения налогов в первые два года президентства Клинтона принесли лишь небольшое облегчение. В 1996 году дефицит будет опять быстро расти, даже если не будет принято никаких новых расходных программ. Другие правительства стоят перед той же проблемой, что и президент Клинтон. Даже Швеция, где во многих отношениях было изобретено государство всеобщего благосостояния, и где его политическая поддержка всё ещё не меньше, чем в любой другой стране, вынуждена производить сокращения<sup>55</sup>.

Вместо бюджетных дивидендов правительства всего мира сталкиваются теперь со структурными бюджетными дефицитами, которых не может устранить экономический рост. Если рассмотреть положение “семёрки” (крупнейших в мире экономических держав), то их структурные дефициты в 1993 году, которые существовали бы даже при полной занятости, составили 3% ВВП в Германии, Соединённых Штатах, Франции и Канаде, 5% в Англии и более 7% в Италии<sup>56</sup>. Лишь Япония была в лучшем положении, со структурным дефицитом менее чем в 1 процент, но Япония стоит перед лицом самой быстрорастущей популяции престарелых во всём промышленном мире, и нынешний небольшой структурный дефицит Японии должен в будущем резко возрасти.

В странах ОЭСР с 1974 до 1994 года общий государственный долг вырос с 35 до 71% ВВП, не считая предстоящего выполнения краткосрочных обязательств по пенсиям и здравоохранению<sup>57</sup>. В 1995 году лишь одна из стран ОЭСР — богатая нефтью Норвегия — рассчитывает на бюджетный профицит<sup>58</sup>.

В техническом смысле престарелые Соединённых Штатов могут возразить, что пенсионная часть их пакета льгот не отягощает государственный долг, поскольку пенсионная часть социального обеспечения — но не медицинская часть — доставляет избыток, а именно, поступления от целевых налогов превосходят расходы. Но это иллюзия. Чтобы оценить последствия для государственного бюджета, надо рассматривать общий доход и общий расход как одно целое. Если у правительства дефицит всего бюджета в целом, то не имеет значения то обстоятельство, что в части бюджета есть избыток из-за бухгалтерской условности, выделяющей для некоторого сектора расходов больше налогов, чем ему требуется. Каковы бы ни были эти условности, в том, что касается экономики, правительства просто расточительны. Важно то, что стимулирует расходную часть бюджета. Стимулятор — это престарелые.

Проблема задолженности из-за выплат престарелым совсем не сложна. Предположим для простоты расчёта, что налоги составляют 30% ВВП, и что рыночная норма прибыли равна 10 процентам. Если государственный долг достигает 300% ВВП, то весь государственный доход приходится тратить на оплату процентов по непогашенному долгу, и не остаётся денег ни на что другое. Бельгия, Италия и Канада уже стоят перед этим пределом (см. таблицу 5.2).

В Бельгии государственный долг составляет 142% ВВП, а краткосрочные пенсионные обязательства, кроме того — 165 процентов ВВП (см. таблицу 5.2). На краткосрочные пенсионные обязатель-

Таблица 5.2

## Долг в процентах ВВП

Страна	Общий долг	Краткосрочные пенсионные обязательства в 1990 г.	Всего
США	85	66	151
Япония	79	218	297
Италия	123	233	356
Германия	53	160	213
Франция	56	216	272
Канада	96	250	346
Великобритания	52	186	238
Бельгия	142	165	307

Источник: OECD. Cited in Public Sector Finances // *The Economist*. July 8, 1995, p. 115.

ства не выплачиваются проценты, но если правительство будет это делать (что необходимо, чтобы не подрывать дальнейшие государственные бюджеты), то при норме прибыли в 10% правительство должно будет собирать в виде налогов 30,7% ВВП только для уплаты процентов на свои долги. Кроме того, правительство собирает с молодых 10% ВВП для выплаты пенсий престарелым. Если прибавить ещё кое-что на здравоохранение, то Бельгии придётся собирать налоги в размере 50% ВВП только для финансирования уплаты процентов и пособий престарелым<sup>59</sup>. Неудивительно, что эти расходы изгнали из бельгийского бюджета все инвестиции. Расходы на ИР далеко отстают от нормального европейского уровня и составляют лишь одну треть уровня Соединённых Штатов.

Хотя престарелым и нельзя отдать все наши экономические ресурсы (есть и другие вещи, которые просто необходимо финансировать, например, полицию и пожарную охрану), неизвестно, каким образом можно сдерживать в демократическом обществе рост пособий для престарелых. Если даже они составляют всего 13% населения, они столь сильны, что ни одна политическая партия не хочет с ними ссориться.

Программа лидера большинства в палате депутатов Ньюта Гингрича “Контракт с Америкой” более чем отчётливо исключает престарелых из своих планов сокращения государственных расходов.

Она обещает больше тратить на престарелых — повысив размер дохода, который они получают до сокращения социальных льгот, и снизив налоги на социальные льготы, уплачиваемые индивидами с высоким доходом<sup>60</sup>.

Консервативный французский министр финансов Ален Мадлен должен был уйти в отставку лишь по той причине, что предложил заставить государственных служащих вносить больший вклад в своё пенсионное обеспечение<sup>61</sup>.

Задолго до того, как престарелые станут в техническом смысле большинством населения, они будут политически неодолимы, поскольку люди моложе восемнадцати лет не могут голосовать по закону, а люди от восемнадцати до тридцати лет чаще всего не голосуют. Конфронтация с экономическими требованиями престарелых должна стать решающим испытанием демократии. Смогут ли демократические правительства сократить льготы группы избирателей, близкой к большинству?

В настоящее время — не могут. Президент Клинтон назначил комитет для выработки рекомендаций, как изменить эту систему, но члены его могли только доложить, что “не могут согласиться ни с какими конкретными предложениями замедлить рост социального обеспечения (social security), бесплатной медицинской помощи (Medicare) или других программ государственных льгот”, хотя они и согласились с тем, что если ничего не делать, то при существующих программах государственный дефицит к 2030 году возрастет в восемь раз<sup>62</sup>.

Демократия ещё не является видом, выжившим в борьбе за существование. В смысле всеобщего голосования ей меньше ста лет. Она должна встретиться с решающим испытанием в виде престарелых. Может ли она сократить льготы, получаемые большинством её избирателей? В случае отрицательного ответа у неё нет долговременного будущего. Нужны другие инвестиции, которые невозможно будет сделать, не взяв под контроль эти льготы.

Политические проблемы создаются не только политической силой всё более многочисленных престарелых. Льготы по уровню дохода (то есть льготы, убывающие по мере возрастания дохода и богатства) привели бы к резкому снижению затрат, но такой мере противятся не только престарелые с доходами и богатством выше среднего. Все мы в конце концов стареем, и все мы, особенно пожилые, предпочли бы тратить собственные деньги на удовольствия жизни, предоставив правительству платить за наши жизненные потребности, когда мы состаримся. Таким образом, менее щедрые программы

в конечном счёте менее щедры не для каких-то *них*, а для *нас*.

Даже для молодых людей, ещё не беспокоящихся о выходе на пенсию, перемена, которая заставила бы престарелых больше платить по своим счетам, не лишена оборотной стороны. Такая перемена означала бы, что молодым людям пришлось бы оплачивать некоторые нужды своих родителей, которые не смогут уже удовлетворить их из своего бюджета (или не оплачивать, но испытывать за это чувство вины). Что ещё хуже, если у престарелых есть средства, из которых им пришлось бы платить, то для молодых людей это означало бы уменьшение наследства<sup>63</sup>. Такой молодой человек не получит дом, или портфель акций, которые он рассчитывал унаследовать, так как они будут проданы, чтобы оплатить медицинские счета или доставить замену ежемесячной пенсии. Молодые люди не захотят потерять своё наследство.

Политический смысл этого ясен. Если ограничить предоставление льгот престарелыми семьями с низким доходом, это снизит затраты и улучшит экономическую эффективность (деньги попадут к тем, кому они больше всего нужны), но этот курс скоро потеряет политическую поддержку.

Часто предлагают в качестве решения сбалансированное дополнение к бюджету. Но это не решение. Можно провести сбалансированное дополнение к бюджету, но оно не будет иметь значения, если политики не захотят и не смогут сократить пособия для престарелых. Если те, кто делает законы, не хотят подчиняться духу закона, они всегда могут этого избежать. Для этого им просто надо тратить больше поступающих доходов, оправдывая это какими-нибудь примечаниями мелким шрифтом, которыми принято сопровождать любое сбалансированное дополнение к бюджету.

Любое сбалансированное дополнение к бюджету должно иметь некоторые исключения и некоторые правила реализации. Как можно предвидеть поступления и расходы? Что будет, если наступит неожиданный экономический спад? Что будет, если начнётся большая война? Как считать расходы — включать ли в них расходы государственных корпораций, таких, как почтовая служба? Следует ли считать доходом выручку от продажи имущества? Надо ли включать в текущие расходы крупные инвестиции в инфраструктуру? Как учитывать гарантии займов? Все такие “детали” дают возможность правительству, не желающему подчиняться сбалансированному дополнению к бюджету, избежать подчинения ему. Если надо сократить расход, то в конце концов это должны сделать избранные для этого люди.

Проблема престарелых — это не только проблема правительства. С той же дилеммой сталкиваются частные фирмы, которые выплачивают частные пенсии и имеют программы здравоохранения для престарелых<sup>64</sup>. В частном секторе программы здравоохранения повсюду недостаточно финансируются, а пенсионные программы часто недостаточно финансируются. В Соединённых Штатах имеется 20-процентная недостача в частных пенсионных планах, причём 75% компаний с недостаточно финансируемыми программами — финансово здоровые компании. Более старые компании, такие, как автомобильные, с множеством пенсионеров и щедрыми планами пенсий и здравоохранения для этих пенсионеров, имели бы очень мало или совсем не имели бы акционерного капитала, если бы эти обязательства полностью отражались в их книгах.

Престарелые — не большие расточители, какими их иногда изображают (расходуящими всё накопленное ими богатство, так что они умирают в тот самый день, когда кончается их имущество); но понятно, что они не особенно сберегают на будущее. Результаты этого видны из процентов сбережений. В странах ОЭСР общий процент сбережений упал с 24% ВВП в 1977 году до 19% ВВП в 1992 году<sup>65</sup>.

Значительную часть снижения процента сбережений в Соединённых Штатах — с 9% в первые десятилетия после Второй мировой войны до 3% в 90-е годы — можно приписать престарелым или пожилым людям, которые скоро должны стать престарелыми<sup>66</sup>. Пожилые, более уверенные в общественных и частных предпринимателях, выплачивающих пенсии, меньше сберегают перед уходом на пенсию, а престарелые, знающие, что они будут ежемесячно получать пенсионные чеки и покрытие медицинских расходов, больше тратят после ухода на пенсию. Процент сбережений падает как раз в то время, когда, как мы увидим в главе 14, искусственные интеллектуальные индустрии требуют значительного увеличения сбережений.

Если искать группу наиболее нуждающихся, то это не престарелые. Теперь самая многочисленная в популяции группа нуждающихся — это дети моложе восемнадцати лет. Но правительство затрачивает в девять раз больше времени на человека, заботясь о престарелых (которые голосуют), чем о молодых людях (которые не голосуют)<sup>67</sup>. Таким образом, та группа, которая больше всего нуждается в инвестициях, чтобы американская экономика могла рассчитывать на успешное будущее, получает их меньше всего. Как они смогут платить налоги на содержание престарелых, если не по-

лучат квалификации, чтобы зарабатывать на собственную жизнь?

В грядущие годы понятие классовой борьбы должно будет измениться: это будет не борьба бедных против богатых, а борьба молодых против старых. Во время забастовки протеста против введённых правительством законов, снижающих заработки молодёжи, одна молодая француженка заявила: «У нас нет будущего! Поэтому мы сюда вышли»<sup>68</sup>. В Америке этот конфликт уже отчётливо виден. Престарелые систематически голосуют против налогов на образование, каждый раз, когда им представляется случай<sup>69</sup>. Престарелые устраивают изолированные сообщества для себя, где не разрешают жить молодёжи, чтобы не пришлось платить за школы.

Самый острый пример назревающего социального конфликта — то, что случилось в Калкаске, в штате Мичиган, убежище пенсионеров, где престарелые избиратели по существу ограбили школьный бюджет, чтобы оплатить другие расходы, вроде устройства лыжных трасс, а затем отказались вотировать средства, чтобы школы могли завершить учебный год. Школы закрылись на несколько месяцев раньше, и некоторые из мичиганских школьников потеряли часть годовой программы<sup>70</sup>. Вероятно, престарелые всё ещё заинтересованы в своих внуках, но они больше не живут в одной общине с ними. Таким образом, каждый престарелый избиратель в Калкаске может голосовать против образования чужих внуков, рассчитывая, что где-то в другом месте американские избиратели позаботятся о его собственных внуках.

Неявный общественный договор после Второй мировой войны предполагал, что родители будут заботиться о своих детях, а о родителях будет заботиться общество — то есть коллективный налогоплательщик. Теперь обе части этого соглашения рушатся. Всё большее число родителей не заботится о своих детях, а налогоплательщикам придётся нарушить своё обязательство заботиться о престарелых.

### **Реформа системы социального обеспечения**

То, что надо сделать, столь же ясно с экономической стороны, как неясно в политическом смысле. Демократиям хуже всего удаётся политическое решение отдельных вопросов, где большие группы избирателей борются за перераспределение доходов<sup>71</sup>. Те, кто лучше всех знакомы с политикой, наши избранные политические деятели, всегда стремятся исключить престарелых из бюджетных сокращений; они уже решили, что политическое решение этого вопроса

невозможно. Но проблему всё-таки придётся решать, потому что ни в каком обществе невозможно отдавать престарелым 100 процентов налоговых поступлений.

Ни одно общество, как бы оно ни платило за это, не может позволить себе, чтобы всё большие части его населения в течение всё более длительного времени жили в бездействии. Общество может гарантировать определённое число лет пенсионного обеспечения (десять, пятнадцать или двадцать лет), но больше невозможно гарантировать пенсию в определённом возрасте, например, в шестьдесят пять лет, если всё время возрастает математическое ожидание продолжительности жизни. Нет также причины отдавать некоторой группе (какова бы ни была система государственного воспитания) столько ресурсов, чтобы она в конечном счёте получала доходы выше среднего. Это приводит к социальному абсурду, когда более бедные члены общества субсидируют своими налогами более богатых.

Чтобы ответить на этот вопрос, надо поставить себе некоторые отчётливые цели. Какую часть дохода человека до ухода на пенсию следует заменить системой принудительных государственных пенсий? Вот зеркальное отражение этого вопроса: сколько сбережений должен делать человек, желающий сохранить после ухода на пенсию тот же уровень жизни, что и до ухода на пенсию? Я намечу возможный набор целей — просто для стимуляции мышления.

Пусть максимальной льготой будет государственная пенсия, гарантирующая вышедшей на пенсию супружеской паре не более двух третей среднего совместного заработка работающего мужчины и работающей женщины (23 876 долларов в 1992 году), поскольку средняя пара содержит семью из трёх человек<sup>72</sup>. Пусть минимальной льготой будет пенсия, обеспечивающая всем семьям престарелых доход, не меньший уровня бедности.

Каковы бы ни были заработки семьи до ухода на пенсию, пусть ей будет гарантирована пенсия на уровне бедности. Пусть, сверх этого уровня, семья получает пенсию, равную половине их допенсионных заработков в течение десяти лет перед выходом на пенсию. Если допенсионные заработки семьи не менее чем вдвое превышали национальное среднее, пусть ей гарантируется пенсия в размере двух третей среднего совместного заработка работающих мужчины и женщины. Ещё более высокие заработки не должны давать добавочных пенсий. При этом предполагается, что, за исключением работающих бедных, все желающие сохранить свой допенсионный доход будут делать сбережения.

В этих предположениях легко вычислить возраст выхода на пенсию. Сначала надо установить, сколько налогов люди согласны платить. Затем — во что обойдутся главные государственные службы и главные государственные инвестиции. Вычитание двух последних чисел из первого даёт сумму, какую можно израсходовать на поддержание системы социального обеспечения. Вычтем теперь все остальные расходы, необходимые в системе социального обеспечения — кроме расходов на престарелых. Если теперь взять полученную сумму, принять годовой доход пенсионера равным годовому доходу не престарелого и учесть число престарелых, то легко сосчитать, сколько лет можно содержать на пенсии среднего престарелого. Если вычесть это число из ожидаемой продолжительности жизни в возрасте шестидесяти пяти лет (составляющей теперь семьдесят лет), то получится пенсионный возраст, который общество может себе позволить.

Возраст выхода на пенсию должен быть повышен, а ранний выход на пенсию устранён. Когда Бисмарк установил в германской пенсионной системе 1891 года пенсионный возраст в шестидесять пять лет, средняя продолжительность жизни немца была меньше сорока пяти лет<sup>73</sup>. В наши дни это было бы примерно равносильно тому, чтобы государственная пенсия начиналась с возраста в девяносто пять лет. Если бы в самом деле было такое правило, то не было бы никакой проблемы.

Повышение пенсионного возраста будет непопулярно. Раньше наибольшее число людей уходило на пенсию в возрасте шестидесяти пяти лет, теперь же этот возраст составляет шестьдесят два года и продолжает снижаться<sup>74</sup>. К возрасту шестьдесят один год процент работающих уже на 10% ниже, чем в пятьдесят пять лет. Но невозможно финансировать систему, в которой средняя продолжительность жизни растёт, а пенсионный возраст убывает.

Конечно, некоторые учёные мужи говорят, что надо предоставить людям добровольно заботиться о своей старости, но простая истина состоит в том, что слишком многие не станут этого делать. При выходе на пенсию шестнадцать миллионов американцев не имеют никаких добровольных сбережений и могут рассчитывать только на свою пенсию<sup>75</sup>. Средняя американская семья имеет чистую сумму сбережений всего лишь в 1 000 долларов, а между тем, чтобы финансировать будущий пенсионный доход, равный тому, какой теперь получают выходящие на пенсию, понадобились бы сбережения в размере одиннадцати её текущих годовых доходов<sup>76</sup>. Для достижения такой цели те, кому осталось тридцать лет трудовой жизни,

должны были бы откладывать в каждом году из этих тридцати лет одну треть своего дохода (без вычета налогов).

Те, кто собирается выйти на пенсию в возрасте с пятидесяти четырёх до шестидесяти пяти лет, имеют в момент перехода на пенсию менее 7 000 долларов чистых активов и оказываются в ещё худшем положении<sup>77</sup>. Конечно, многие имеют капитал в виде домов и домашнего имущества, но с учётом выплаты займов на покупку домов этот капитал после выхода на пенсию и отдалённо не будет возрастать с прежней быстротой. Включая дома и домашнюю собственность, среднее американское домохозяйство в возрасте от пятидесяти одного до шестидесяти одного года имеет лишь 99 350 долларов накопленного капитала<sup>78</sup>. Если бы это нынешнее поколение пожилых людей должно было само финансировать своё пенсионное обеспечение, ему пришлось бы резко сократить своё нынешнее потребление.

Как только американцы получают шанс пожить за счёт своих пенсионных программ, они это делают. Тридцать восемь процентов меняющих место работы и имеющих при этом возможность взять деньги со своих пенсионных программ — берут эти деньги без возврата<sup>79</sup>. Рабочие вообще, и низкооплачиваемые рабочие в частности, не используют преимущества своих не облагаемых налогами доходов для сбережений. Поколение “бума младенцев” систематически использует займы на приобретение домов, чтобы повысить своё текущее потребление — а это должно резко понизить их ресурсы в пенсионный период, поскольку к моменту выхода на пенсию они в конечном счёте истратят на дома все свои капиталы<sup>80</sup>. Нынешние представители этого поколения сберегают лишь треть того, что нужно было бы, чтобы обеспечить им тот же уровень жизни на пенсии, каким пользуются теперь их родители<sup>81</sup>. Трое из четырёх американцев ожидают кризиса после выхода на пенсию, потому что они не сделали никаких, или почти никаких сбережений<sup>82</sup>. Эти их ожидания оправданны: им в самом деле угрожает кризис.

Фундаментальная истина состоит в том, что американцы не делают сбережений, если их не вынуждают это делать.

Предприниматели покидают пенсионный бизнес. С 1980 года до 1991 они снизили свои вклады в пенсионное обеспечение вдвое (с 1 039 долларов до 506 долларов на работника), и эта тенденция лишь ускоряется<sup>83</sup>. Законодательство, требующее финансируемых предпринимателями пенсий, приведёт лишь к тому, что те станут вкладывать свои капиталы в других местах.

История засвидетельствует, что Ли Куанью в Сингапуре пошёл

по правильному пути со своим Фондом самообеспечения (самофинансируемых льгот социального обеспечения), тогда как Бисмарк в Германии избрал неправильный путь со своей системой социального обеспечения, основанной на передаче средств от одного поколения другому. В Сингапуре каждый человек должен вносить 20% своей заработной платы на личный сберегательный счёт, где к нему прибавляется такой же 20-процентный вклад предпринимателя. Инвестиции на этих счетах управляются наполовину индивидом и наполовину правительством и могут быть использованы только на здравоохранение, образование, жилища и обеспечение старости. Таким образом, старые люди живут на то, что их заставили сберечь, и на добавочные сбережения, сделанные ими добровольно.

Но если уже существует система передачи средств между поколениями, то перейти к самофинансированию можно лишь очень медленно. Дело обстоит просто. В этой системе главный выигрыш достаётся первому поколению. Они получают в старости льготы, ничего не внося в систему в молодости. Ведь система не существовала, когда они были молоды. Они получают, не уплатив. А главные проигравшие — это последнее поколение. Они платят в фонд в течение всей своей жизни, но за ними нет молодых людей, чтобы платить льготы им самим. Они платят, но не получают.

Нынешние пенсионеры — это по существу первое поколение, и им достался главный выигрыш в социальном обеспечении. И хотя никакое поколение не будет последним в человечестве, но поскольку поколения очень различны по величине, а уровень льгот резко повысился, то меньшие и более поздние поколения (например, нынешнее поколение, происшедшее от недостатка младенцев, родившихся после 1963 года) будут играть роль последнего поколения, которому придётся платить за гораздо большее предшествующее ему поколение (поколение бума младенцев, родившихся между 1947 и 1963 годом).

Люди, родившиеся в 1900 году, получали реальную, с учётом инфляции, 12-процентную прибыль на свои вклады в социальное обеспечение (гораздо больше, чем они получили бы на частных рынках капитала); между тем, родившиеся в 1975 году получают менее чем 2-процентную реальную прибыль<sup>84</sup>. В Швеции поколение, вышедшее на пенсию в 60-х годах, получило в шесть раз больше, чем внесло в систему, но поколения, которые выйдут на пенсию после 2010 года, должны, как предполагается, получить меньше 80% того, что внесли<sup>85</sup>. Это просто нечестно, но большинство пожилых убедило себя, что они “уплатили” за свои текущие льготы и не получают го-

сударственного вспомоществования. Они думают, что “заработали” то, что получают.

Ничего нет дальше от действительности. Средний престарелый мужчина в наши дни получает возмещение всех уплаченных им налогов на социальное обеспечение, вместе с процентами на них, менее чем в четыре года<sup>86</sup>. После этого он получает вспомоществование — в точно том же смысле, как любая получающая его мать с ребёнком.

Хотя следует поощрять большие сбережения на пенсионный период, такие действия не могут решить назревшую проблему. В действительности они её усложняют. Если по существу заставлять (“поощрять”) нынешних работающих сберегать на старость, но ничего не делать для сокращения расходов существующей системы на нынешних престарелых, то нынешние работающие будут финансировать одновременно и нынешних престарелых, и свою собственную старость. Их экономическое бремя по существу удвоится. Вследствие этого, переход от системы передачи средств между поколениями к системе самофинансирования может осуществиться лишь очень медленно — за время от пятидесяти до семидесяти пяти лет. Переход к большему самофинансированию должен быть выполнен медленно за долгое время, в течение которого должны предприниматься необходимые изменения.

Всё, что будет делаться, должно быть объявлено заранее, чтобы семьи могли планировать свой пенсионный период. Никто не может быстро менять эти планы. Пенсионные льготы и возрасты должны быть известны на пятнадцать-двадцать лет раньше. Новые законы должны быть составлены таким образом, чтобы не столько сокращать текущие льготы, сколько сокращать добавления к потоку этих льгот, запрограммированные в существующих законах. Лишь очень постепенно престарелые начнут больше платить из собственных сбережений. Но льготы непременно следует избирательно сократить, чтобы опять привести в равновесие доход на одного престарелого с доходом не престарелого. Просто невозможно оправдать систему социального обеспечения, облагающую налогами людей с более низкими доходами (молодых), чтобы отдать эти деньги людям с более высокими доходами (престарелым). Нет нужды возвращаться к “плохим старым временам”, когда престарелый имел гораздо меньше, чем не престарелый, но нет нужды также продолжать финансирование такого общества, где доход на одного престарелого намного превосходит доход не престарелого.

Если окажется, что прямой контроль над размерами льгот невозможен, так как он подрывает политическую жизнеспособность си-

стемы, то престарелые должны будут платить подоходные налоги, соответствующие их доходам. В Соединённых Штатах супружеская пара с одним ребенком, зарабатывающая 30 000 долларов, платит 2 449 долларов федеральных налогов. Пара престарелых, содержащая только двух человек, с тем же доходом в 30 000 долларов (40% которого поступает от социального обеспечения), платит лишь 791 доллар налогов<sup>87</sup>. При одном и том же доходе престарелые должны платить те же налоги, что и все остальные.

Поскольку пенсии и льготы на здравоохранение суть формы потребления, то справедливое налогообложение пенсий и льгот на здравоохранение, предоставляемых престарелым, — это не налог на заработную плату, а налог на потребление, то есть налог на добавленную стоимость, относящийся к другим формам потребления. Чтобы пенсии не истощали инвестиции, их следует устанавливать таким образом, чтобы они истощали другие формы потребления. Прогрессивный налог на потребление означает также, что престарелые будут и дальше, когда они уже не работают, помогать оплачивать свои пенсии, даже не желая содействовать обществу своими сбережениями.

Использование налога на заработную плату для финансирования льгот, предоставляемых престарелым, создаёт то, что экономисты называют налоговым клином. Когда предприниматели смотрят на работников, они видят дорогих работников, поскольку они платят высокие компенсации рабочей силы, включающие заработную плату, дополнительные частные льготы и государственные налоги на заработную плату. Когда же работники смотрят на те же виды труда, они видят низкооплачиваемый труд, поскольку единственно важная для них часть пакета компенсаций — это получаемый на руки заработок. Остальная часть его либо уходит к другим (престарелым), либо должна доставить им блага в отдалённом будущем, несколько не принимаемые во внимание.

Обе стороны по существу ускользают от этой экономической системы с её налогообложением. Предприниматель перемещает свои операции в другую часть мира, где частные добавочные льготы и государственные социальные льготы не существуют. Продукцию этих заморских предприятий он по-прежнему продаёт на домашнем рынке, но не делает эту продукцию и не платит налоги на этом рынке. Таким образом он снижает затраты и повышает прибыль. Но и трудящийся пытается делать то же. Он старается получить все возможные льготы по социальному обеспечению (пособия по безработице и по нетрудоспособности) и переходит в нелегальную “чёрную” эко-

номику, где не платят налогов, и где заработки в наличных часто превышают заработки в легальной белой экономике после уплаты налогов, поскольку предприниматели не должны оплачивать государственные или частные добавочные льготы.

Так как обе стороны перестают платить налоги, необходимые для финансирования системы социального обеспечения, то затраты на систему социального обеспечения возрастают для тех, кто в ней остаётся, увеличивая их побуждения ускользнуть. Система социального обеспечения, финансируемая налогами с заработной платы, оказываемая в течение длительного времени просто нежизнеспособной.

Что бы ни было сделано по этому поводу, чем скорее это будет сделано, тем легче это пройдёт. Если привести систему в равновесие сегодня, то завтра будет меньше долгов. Более низкие выплаты процентов означают, что для финансирования системы понадобится собирать меньше налогов. С политической стороны есть такая же заинтересованность в скором проведении мер. По мере того как число престарелых становится больше, их избирательная сила может только возрасти. Чем дольше престарелые приучаются к государственным пенсиям, тем труднее им будет избавиться от этой привычки. Люди всегда считают правом, а не привилегией, то, что у них было всегда. Такой сдвиг в установках отчётливо виден уже сейчас.

Но проблемы социального обеспечения не сводятся только к престарелым. В Швеции две трети населения регулярно получает от правительства чеки какого-нибудь рода<sup>88</sup>. В Северной Европе очевидным образом есть нечто, что можно было бы назвать проблемой «второго поколения». Когда были впервые введены системы государственного вспомоществования, существовавшая тогда нравственность ограничивала пользование им, так что люди обращались к нему лишь в крайней нужде. Такие установки всё ещё существуют, хотя и в гораздо меньшей степени: даже сейчас в Соединённых Штатах есть миллионы людей, имеющих законное право на государственное вспомоществование, которые имели бы более высокий семейный доход, если бы перешли на него, но которым было бы стыдно его получать; а поэтому они не просят о льготах, на которые имеют право. Но со временем такие сдерживающие мотивы отмирали, и система, которая первоначально предназначалась лишь на случай крайней нужды, стала правом, используемым в каждом удобном случае.

Но те же сдерживающие мотивы позволили политикам, проекти-

ровавшим эту систему несколько десятилетий назад, полагать, что она потребует намного меньше затрат, чем это оказалось в действительности. Поскольку в первом поколении системой пользовались лишь немногие, затраты были низки, и можно было сделать систему более щедрой, так как легко было позволить себе высокие льготы. Но со временем системы расширились до такой степени, что льготы стали составлять более 90% заработной платы (107% для пенсионеров в Греции, 100% для инвалидов в Германии, 124% за отпуск по материнству в Португалии, 97% за утрату трудоспособности в Бельгии), так что после вычета производственных расходов очень многие были в действительности в лучшем положении, не работая<sup>89</sup>. Но что было дешево в первом поколении, стало дорого во втором, когда всё больше людей приучалось пользоваться этой системой<sup>90</sup>.

Этот процесс очень отчётливо виден в скандинавских системах пособий по нетрудоспособности и по болезни. В каждом обществе есть люди, которые становятся больными или нетрудоспособными, постоянно или временно, и не могут работать. Что с ними произойдёт? Скандинавия выработала систему социального обеспечения, в которой нетрудоспособные получают пособия в размере 90% той заработной платы, какую они получали бы, если бы могли работать. В течение десятилетий щедрость законов о нетрудоспособности менялась очень мало, но установки по отношению к этим законам чрезвычайно изменились. Процедура, к которой некогда прибегали только тяжело больные или попавшие в тяжкую нужду, стала использоваться миллионами в основном здоровых работников, чтобы доставить себе девятнадцать добавочных дней отпуска в год, или получить раннюю пенсию по инвалидности<sup>91</sup>.

Затраты росли, тогда как сбор налогов сокращался. То, что вначале было экономически возможной привилегией, становилось экономически невозможным общим правом. Скандинавские системы, действовавшие долгое время, нуждались теперь в сокращении масштабов, чтобы затраты не вышли из-под контроля. Когда такое сокращение систем было проведено, то пропуски рабочих дней резко уменьшились — на две трети<sup>92</sup>. Но, конечно, уменьшились также и льготы действительно нуждающимся.

Слыша все разговоры о желании платить меньше налогов, можно было бы подумать, что американцы хотят сократить социальные льготы. Важно не упускать из виду, что это вовсе не так. Престарелые хотят получать свои льготы, и не только они. Вместо того, чтобы частным образом платить за свое здоровье и оплачивать страховку от наводнений, ураганов и землетрясений, избиратели сред-

него класса хотят, чтобы необходимое страхование доставляло им правительство. Но если правительство в самом деле за это платит, то люди, купившие себе частную страховку от наводнений или землетрясений, оказываются простофилями — они частным образом оплачивают свою собственную безопасность, а общественным образом, посредством налогов, оплачивают безопасность кого-то другого. Каждое наводнение или землетрясение, которое правительство компенсирует чрезвычайными пособиями, уменьшает число тех, кто в будущем купит частную страховку, которая лишит их этих государственных льгот. Эти люди не глупы. В зонах Среднего Запада, подверженных наводнениям, в настоящее время лишь 7% населения имеют страхование от наводнений<sup>93</sup>. Более 50% людей, охватываемых бесплатным медицинским страхованием (Medicaid), в результате этого сократили своё частное страхование<sup>94</sup>.

Наша публика не интересуется теперь страховыми полисами, которые окупаются только в случае необычных катастрофических происшествий — то есть необычно высоких расходов, которые никто не может себе позволить, и которых никто не ожидает; публика хочет застраховаться от повседневных неприятностей. Она хочет, чтобы каждый необычный риск оплачивали правительство или корпорации — более того, чтобы они платили и за повседневно ожидаемые расходы, которые люди, как правило, могут и должны оплачивать сами.

Вероятно, возрастающее нежелание подвергаться риску, наблюдаемое в современных обществах, происходит от ухода из сельского хозяйства. В сельскохозяйственном обществе ежегодные доходы резко поднимаются и опускаются в зависимости от погоды. У людей нет выбора — им приходится жить в мире со значительной неуверенностью по поводу их годового дохода. Поскольку им приходится мириться с большим неизбежным риском, им кажется естественным подвергаться небольшому риску. Но в индустриальном мире всё кажется более контролируемым. Здесь тоже могут быть неуверенности, но они создаются другими людьми, и по крайней мере в принципе их можно избежать. Поскольку людям не приходится мириться с большим неизбежным риском для своих доходов, они менее склонны мириться с небольшим неизбежным риском, когда он встречается в жизни.

Фатализм и “*caveat emptor*”<sup>1\*</sup> исчезли — их сменило государство социального страхования<sup>95</sup>. В результате возникло огромное рас-

---

<sup>1</sup>“Пусть остерегается покупатель” (латинская пословица). — *Прим. перев.*

хождение между стремлением к перераспределению и готовностью платить налоги, чтобы удовлетворить это стремление.

### **Заключения**

Демографическая плита глубоко изменяет природу капиталистической системы. Миллионы низкооплачиваемых неквалифицированных иммигрантов должны будут воздействовать на заработки миллионов высокооплачиваемых неквалифицированных коренных американцев, и точно так же миллионы высокообразованных обитателей прежнего второго мира должны будут воздействовать на заработки образованных американцев. В капиталистической системе спроса и предложения это неизбежно.

Большое увеличение числа престарелых людей должно глубоко изменить природу системы. Эти люди, не рассчитывающие прожить очень долго и больше не работающие, попросту не заинтересованы — и не могут быть заинтересованы — в инвестициях на будущее. Но инвестиции необходимы, чтобы обеспечить экономическую жизнеспособность молодёжи и произвести доход, нужный для финансирования пенсий и медицинского обслуживания престарелых. Нельзя облагать налогом то, чего нет. Ничто не должно быть важнее для старых людей, чем экономическое благополучие молодых.

Таким образом, мы встретились с финансовым “врагом” — это не кто иной, как престарелые “мы”, в общественной и частной жизни.

## Глава 6

### Плита четвёртая: глобальная экономика

Впервые в человеческой истории всё может быть сделано где угодно и продано кому угодно. В капиталистической экономике это означает, что изготовление любой компоненты и выполнение любой деятельности переносится в то место земного шара, где это обходится дешевле всего, а возникающие продукты и услуги продаются там, где выше всего цены и прибыли. Минимизация затрат и максимизация выручки — это и есть максимизация прибыли, в чём и заключается сердцевина капитализма. Сентиментальная привязанность к какой-нибудь географической части мира не входит в эту систему.

С технической стороны затраты на транспорт и коммуникацию резко снизились, а скорость обеих — экспоненциально возросла. Это сделало возможной совершенно новую систему коммуникации, команды и контроля в секторе бизнеса. Можно координировать группы исследователей и проектировщиков, работающих в разных частях мира; можно изготавливать компоненты в любом месте мира, где это обходится дешевле всего, а затем отправлять их в такие места сборки, чтобы минимизировать общие затраты. Собранные изделия можно быстро отправлять туда, где они нужны, с помощью доставляющей их в точно указанное время системы воздушных перевозок. Продажа может быть глобальной. С 1964 до 1992 года мировое производство выросло на 9 процентов, но экспорт вырос на 12%, а заграничное кредитование выросло на 23%<sup>1</sup>.

Но для развития глобальной экономики идеологии были столь же важны, как технологии. Когда сразу же после Второй мировой войны начала развиваться глобальная капиталистическая экономика, те новые технологии, которые считаются теперь важными для глобальной экономики, ещё не существовали. Идеология придала капиталистическому миру глобальное направление, в дальнейшем усиленное технологией. Технологии, нужные для расширения и преобразования глобальной экономики, так или иначе развились бы, но исторически сложившиеся идеологии несомненно задержали бы их применение — и могли бы совсем его остановить. Технология

ускорила развитие нынешней глобальной экономики, она создала её социальные установки и вытекавшие из этих установок действия правительств.

В частности, Соединённые Штаты, с их историей изоляционизма, могли бы после Второй мировой войны превратиться в современный эквивалент китайской Срединной Империи. Это была богатая страна; она доминировала в военном отношении; с востока и запада она была защищена обширными океанами, а с севера и юга от неё были обширные страны, где жили дружественные, слабые в военном отношении соседи. С экономической стороны весь остальной мир ей был несколько не нужен. Соединённые Штаты легко могли снова впасть в свой исторически сложившийся изоляционизм. И даже после возникновения врага в лице коммунизма были влиятельные политические лидеры, которые этого хотели.

В эпоху Маккарти американцы сделали себе из коммунизма внутреннюю угрозу, а во время холодной войны американцы рассматривали коммунизм как внешнюю военную угрозу; но в действительности коммунизм никогда не был ни внутренней угрозой “переворота” в Америке, ни внешней военной силой, прямо угрожавшей завоевать Америку. Повсюду в мире были внутренние политические угрозы и внешние военные угрозы (Италия, Франция, Западная Германия, Южная Корея), но они лишь косвенно угрожали Америке, поскольку она захотела стать глобальным лидером антикоммунистического военного блока. Если бы она захотела замкнуться в изоляции, то и в этом случае коммунизм ей бы непосредственно не угрожал. Вероятно, в конечном счёте именно косвенная угроза глобального коммунизма, вставшая перед глобальным капитализмом, перетянула чашу весов и привела к тому, что изоляционизм уступил место интернационализму.

Но без угрозы коммунизма мир после Второй мировой войны был бы совсем иным не только в Соединённых Штатах. Если бы не внутренняя угроза социализма и внешняя военная угроза коммунизма, Европа имела бы внутреннюю сплочённость и экономические ресурсы, чтобы вернуть и удержать свои довоенные колониальные империи. Даже перед лицом внешнего коммунизма и внутреннего социализма такие страны, как Франция и Великобритания, лишь с большой неохотой отказались от своих колониальных империй, под военным давлением, и под огромным нажимом Соединённых Штатов, который происходил лишь оттого, что Соединённые Штаты считали колониализм несовместимым с сопротивлением коммунизму. Англо-французское вторжение в Египет, чтобы отвоевать Су-

эцкий канал, и их последующее отступление под американским давлением драматически символизируют, что они хотели бы делать, и чего не смогли сделать без американской поддержки. Без американской поддержки им просто пришлось бы уйти из своих колоний. Но без угрозы коммунизма колониализм продлился бы гораздо дольше.

Внешняя угроза — коммунизм — был идеологией единого мира. Это было не национальное, а “экуменическое” событие<sup>2</sup>. В видении Маркса универсальная коммунистическая идеология должна была смести все национальные политические системы и создать объединённую глобальную общественную систему со всемирными эгалитарными нормами жизни. С его точки зрения национализм был одним из главных врагов коммунизма. Привязанность к своей нации следовало сокрушить и заменить её мировым коммунизмом. “Подобно ранним христианам, до 1914 года социалисты в большинстве верили в великую апокалиптическую перемену, которая уничтожит всё зло и создаст общество без несчастья, угнетения, неравенства и несправедливости”<sup>3</sup>. В конце 40-х годов, когда коммунизм только что распространился на Восточную Европу и Китай, были даже серьёзные разговоры о формальном присоединении всех этих стран к Советскому Союзу и создании одной большой коммунистической страны, которая в конечном счёте охватила бы весь земной шар.

После появления спутника, когда Хрущёв стучал ботинком по столу в Организации Объединённых Наций, когда, как полагали, экономический рост в Советском Союзе был быстрее, чем в Соединённых Штатах, когда Китай был образцом развития для третьего мира и когда коммунизм только что пришёл в западное полушарие, утвердившись на Кубе, — в то время глобальную угрозу коммунизма принимали всерьёз. Реакции отдельных капиталистических стран были явно недостаточны. Глобальному коммунизму надо было противопоставить также нечто глобальное, чтобы его “сдержат”.

Хотя коммунистический мир и не стал единой страной, существование конкурирующей идеологии, проповедующей глобальный подход, навязало капиталистической экономике оборонительную позицию: чтобы бороться с чем-то единым, нужно было единство. Нужны были военные союзы в мировом масштабе. Экономический рост вне Соединённых Штатов стал важнее для Соединённых Штатов, чем экономический рост внутри Соединённых Штатов, потому что Соединённым Штатам нужнее были богатые партнёры, способные разделить бремя содержания армий для сдерживания коммунизма, чем повышение и без того очень высокого уровня жизни внутри страны.

Некоторые учреждения системы ГАТТ — Бреттон-Вудс<sup>1\*</sup> (Всемирный банк, Международный валютный фонд — МВФ, правила торговли с “наиболее благоприятствуемыми нациями”) были спроектированы ещё до того, как опустился “железный занавес”, но их окончательная форма сложилась лишь в горниле “холодной войны” (ряд раундов торговых переговоров, отменивших тарифы и квоты, лидерство и менеджмент США, Соединённые Штаты как глобальный экономический двигатель, наконец, американский открытый рынок, где все могут продавать свои товары). Особенно важно было иметь Америку в качестве обширного, открытого, богатого рынка, так как гораздо легче стать богатым, продавая вещи богатым людям, чем продавая их бедным. Поскольку после Второй мировой войны на Земле была лишь одна большая группа богатых людей, доступ на рынок Соединённых Штатов был преимуществом, за которое стоило бороться. Соединённые Штаты могли использовать эту свою возможность допускать или не допускать на свой рынок, чтобы привязывать к американской системе людей во всём мире.

Если посмотреть на страны, которые стали богатыми после Второй мировой войны, то все они прошли через период времени, когда их экспорт был сосредоточен на американском рынке. В 60-е годы 35% японского экспорта шло в Америку, а в 80-е 48% экспорта азиатских “драконов” (Гонконг, Тайвань, Южная Корея и Сингапур) поступало в Соединённые Штаты<sup>4</sup>. То же делает Китай в 90-е годы. За последние годы более 50% роста его экспорта приходилось на Соединённые Штаты.

Хотя план Маршалла формально не был частью системы ГАТТ–Бреттон-Вудс, его вызвали к жизни те же силы<sup>5</sup>. Он принёс массивную помощь прежде богатым странам, участвовавшим во Второй мировой войне и растерзанным этой войной. И бывшие враги (Германия, Япония, Италия), и бывшие союзники (Великобритания, Франция, Нидерланды) должны были быстро перестроиться, чтобы сохранить капитализм и иметь возможность содержать обширные военные силы, необходимые для сдерживания коммунизма.

Ту же роль, какую для богатых играл план Маршалла, для бедных играла иностранная помощь. До Второй мировой войны термин “иностранная помощь” не существовал. Назначение колоний, вошедших в третий мир, состояло в том, чтобы обогащать колониальные державы — но не наоборот. В контексте холодной войны иностран-

---

<sup>1</sup>ГАТТ – Генеральное соглашение о тарифах и торговле (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade). — *Прим. перев.*

ная помощь предназначалась для того, чтобы дать нациям третьего мира побуждение к капиталистическому развитию в такое время, когда многие верили, что социалистическое развитие является для них единственно возможным путём в первый мир.

В развитии системы ГАТТ–Бреттон-Вудс, плана Маршалла и иностранной помощи всегда была некоторая смесь мотивов, но постепенно в этой смеси стал доминировать антикоммунизм. Экономическая помощь и открытые рынки предоставлялись для того, чтобы удерживать страны в орбите влияния США и вне орбиты советского влияния. Было бы приятно сказать, что помощь оказывалась лишь тем, кто верил в демократию и капитализм, но это было бы неверно. Помощь оказывалась тем, кто соглашался оставаться вне коммунистической орбиты, независимо от того, были ли это диктатуры и верили ли они в рыночную экономику. Иностранную помощь часто оправдывали как дешёвый способ покупать антикоммунистические войска.

Так как коммунизм мёртв, эти угрозы, которые были полезны при возникновении глобальной капиталистической экономики, ушли в прошлое. Но многое зависит от пройденных исторических путей. Можно спорить, была ли бы построена глобальная экономика без угрозы коммунизма, но споры не меняют той нынешней реальности, что глобальная экономика существует. В начале её развитие, может быть, нетрудно было бы остановить, но теперь разрушить её было бы очень трудно — вероятнее всего, невозможно. Теперь глобальная экономика формирует мировоззрение каждого человека и изменяет мышление каждого из нас. Перед всеми стоит новая действительность. Все мы взаимно зависим друг от друга и связаны определёнными шаблонами спроса и предложения, иными, чем могли бы сложиться в других условиях. Имеются мощные учреждения (всемирные банки, мультинациональные фирмы, международные организации), вложенные капиталы которых поддерживают их самих и их окружение. Чтобы избавиться от существующей мировой экономики, потребовалась бы болезненная структурная перестройка. Экспортные виды индустрии сократились бы. Индустрии, конкурирующие с импортом, пришлось бы расширить. Те, кто получает свои средства к жизни от экспорта или импорта в существующей глобальной экономике, понесли бы огромные экономические потери. Поскольку нельзя было бы пользоваться преимуществами, присущими иностранной торговле, цены на некоторые продукты (например, на нефть) резко поднялись бы, и покупатели таких продуктов испытали бы значительное снижение реальных доходов. Глобальная

экономика в весьма реальном смысле физически воплотилась в наши порты, аэропорты и системы телекоммуникаций. Но, что важнее всего, она воплотилась в наши психические установки.

### Региональные торговые блоки

Переход от национальных экономик к экономике единого мира — чересчур большой скачок. Вследствие этого, возникают региональные торговые блоки как естественные ступени в эволюционном процессе, ведущем к подлинно мировой экономике. Однако эти блоки приводят к некоторым противоречивым тенденциям. Блоки продвигаются в направлении более свободной торговли внутри каждого блока, но в то же время между блоками развивается большее правительственное регулирование торговли. Индекс свободной мировой торговли может повышаться (более свободная торговля внутри блоков перевешивает более регулируемую торговлю между блоками), но в то же время растёт также индекс регулируемой торговли.

В мире региональных торговых блоков развивающимся странам становится всё труднее продавать свои продукты, если они не входят в одну из торговых групп. Доступ на рынок будет не автоматически дарованным правом, а привилегией, которую надо заслужить. Большинство развивающихся стран должно будет вести переговоры о доступе на рынки богатого мира. Что же будет со странами, которых никто не хочет принять в свои торговые группы и которые не настолько важны, чтобы требовать приёма?

Лишь немногие страны третьего мира будут приняты автоматически. Мексика имеет уже такое право, будучи членом НАФТА (Североамериканской зоны свободной торговли). Стратегические интересы Европы и опасение массовой миграции вынуждают её найти какие-то формы ассоциации с Восточной Европой и Северной Африкой<sup>6</sup>. Экономический развал на востоке или на юге несомненно привёл бы к неуправляемой миграции в Европейское сообщество, а может быть и к войнам на его границах. Пригласят присоединиться тех, кто что-нибудь с собой принесёт — обычно географию. Но некоторых не примут. Кто захочет принять в свою команду проигрывающих экономических аутсайдеров этого мира (например, Африку к югу от Сахары)?

После Второй мировой войны никто в мире не стал богатым без лёгкого доступа на богатые рынки первого мира — почти всегда рынки Америки, поскольку Япония потребляет очень мало продукции, производимой в третьем мире, а Европа лишь немногим боль-

ше. Чтобы добиться доступа, каждая страна Латинской Америки хочет войти в НАФТА. Вероятно, даже Кастро просил бы о приёме, если у него был бы на это какой-нибудь шанс. Вся Центральная Европа и многие страны Восточной Европы хотят войти в Европейское сообщество. Русские слишком горды, чтобы просить об этом, но им очень хотелось бы, чтобы им предложили войти в Европейское сообщество.

Регионализация обещает стать весьма хлопотливым процессом — два шага вперёд, шаг в сторону, или даже один или два шага назад. Нациям нелегко отказываться от своей власти. Региональные торговые группы — импульс которых необратим, потому что это волна будущего — часто производят впечатление, будто они скорее похожи на волну прошлого, как это было в начале 1995 года.

Из трёх главных торговых регионов, существовавших в начале 1995 года, в экономическом отношении НАФТА была, вероятно, в наихудшем положении. Чтобы предотвратить финансовый крах Мексики, Соединённым Штатам пришлось принять на себя огромные финансовые обязательства. Эти обязательства были политически непопулярны, они ослабили доллар, и возникший в Мексике экономический спад с сокращением импорта, как полагали, должен был стоить Соединённым Штатам 1,3 миллиона рабочих мест<sup>7</sup>. В самой Мексике пакет мер экономии, навязанный Соединёнными Штатами и Международным валютным фондом, будет стоить, как ожидают, 750 000 рабочих мест и сократит на треть реальную покупательную способность средней мексиканской семьи<sup>8</sup>.

Канада не привлекала к себе такого внимания, но её экономические основы были ещё слабее, чем у Мексики. Её бюджетный дефицит был, в пропорциональном исчислении, втрое больше, чем у Соединённых Штатов, а платежи процентов на федеральные долги поглощали 40% всех расходов<sup>9</sup>. Несмотря на большое активное сальдо в торговле с Соединёнными Штатами, дефицит текущего счета Канады был, в пропорциональном исчислении, вдвое больше, чем у Соединённых Штатов, а стоимость канадского доллара падала даже быстрее, чем стоимость американского доллара<sup>10</sup>. В действительности Соединённым Штатам пришлось занять значительные суммы на мировых рынках капитала, чтобы, в свою очередь, одолжить их Канаде и тем самым не дать ей стать второй Мексикой.

Проблемы НАФТА неувидительны. Как свидетельствует история, частота выживания зон свободной торговли очень низка. ЕФТА, Европейская зона свободной торговли (ЕФТА, European Free Trade Area) потерпела крах перед лицом Европейского общего рын-

ка. Зоны свободной торговли никогда не длились очень долго. Первоначальные попытки Америки установить, по существу, зону свободной торговли — такую роль играли Статьи Конфедерации<sup>1\*</sup> — не удались и были заменены через восемь лет нынешней конституцией Соединённых Штатов, учредившей единую страну с полным общим рынком, связанным взаимными обязательствами. Если НАФТА не будет поддержан более широкой концепцией — хотя бы это был только план политического союза в каком-то отдалённом будущем — то у него мало шансов на длительное выживание.

Причины этого ясны. Зоны свободной торговли поддерживают равенство на низком уровне при падении заработной платы и цен, тогда как общие рынки используют социальные инвестиции, чтобы установить равенство на более высоком уровне. Свободная торговля для многих болезненна. Исчезают их фирмы и их рабочие места. Неудивительно, что они энергично сопротивляются установлению зон свободной торговли. Тех, кто выигрывает от свободной торговли, становится больше, но их выгоды обычно очень малы по отношению к их общим доходам. Вследствие этого, если они и более многочисленны, они не составляют особенной политической силы.

Совсем иначе идут дела у правительств, убеждающих своих избирателей подвергнуться болезненной реструктуризации, если они могут указать на большие выгоды — на ощутимые, определённые и регулярные социальные инвестиции. В Европейском Сообществе испанцам пришлось столкнуться с германской конкуренцией и разрешить немцам владеть собственностью в своих фирмах — но взамен этого они получили от этих же немцев деньги, позволившие им сделать очень большие инвестиции в свою инфраструктуру.

Чтобы убедить граждан своей страны подвергнуться болезненной реструктуризации, требуются также более широкие концепции, чем одни только экономические соображения. Общие рынки имеют такие широкие концепции, тогда как зоны свободной торговли их не имеют. Вначале Европейское Сообщество рассматривалось как оружие для прекращения войн между Германией и Францией. Без предложения таких неэкономических концепций никто не захочет выносить кратковременные трудности свободной торговли, требуемые для достижения долговременных выгод. Знание того, что структурное регулирование может в будущем принести выгоду некоему среднему американцу, никогда ещё не вызывало у реального американца

---

<sup>1</sup>Конституция 13 американских колоний (Articles of Confederation), принятая в 1781 году и заменённая в 1789 году Конституцией Соединённых Штатов.

согласия на меры, сокращающие его нынешний личный доход.

Время от времени правительства обеих Америк встречаются для обсуждения Общеамериканских зон свободной торговли (Free Trade Areas of the Americas, ФТАА), которые должны включить все страны Северной и Южной Америки. Но единственное, о чём они смогли договориться — это что-нибудь сделать, неизвестно что, к 2005 году. Если все эти усилия были серьёзны, то странам Латинской Америки будет дозволено поодиночке вступать в НАФТА, при условии, что они будут удовлетворять ряду заранее установленных критериев вступления; какие-нибудь попытки организовать что-то новое не имеют в виду<sup>11</sup>.

Европейское сообщество имеет политическую концепцию и представляет собой общий рынок, но страдает от некоторых очень трудных внешнеполитических проблем. Босния находится в самом сердце Сообщества, между Грецией и Италией. Вначале казалось, что именно в Боснии Европа сможет доказать свою способность выработать единую внешнюю политику. Летом 1991 года глава Европейского сообщества Жак Делор просил американское правительство остаться в стороне от этого дела. «Мы не вмешиваемся в американские дела, — сказал он, — и мы надеемся, что Америка не будет вмешиваться в европейские дела»<sup>12</sup>. Президент Буш согласился и намеренно оставался в стороне. Вероятно, он сделал это, чтобы доказать, что европейцы не могут управлять Европой без американского руководства. Оказалось, что президент Буш был прав, но ни он, ни европейцы не знали, что если Америка останется в стороне, пока не выяснится, что Европа не может решить европейские проблемы, то эти проблемы станут значительно труднее, и будет очень трудно снова втянуть Америку в эти дела. Босния теперь — европейская проблема, которую Европе придётся решать лишь с частичной американской помощью, хотя Соединённые Штаты и выступили посредником при заключении мирного договора в конце 1995 года. Если она не сможет это сделать, то европейское единство потерпит большой урон, и, вероятно, возникнет ряд новых Босний.

Величайшая экономическая слабость Западной Европы состоит не в её очевидных проблемах — двузначном проценте безработных и повторяющемся недостатке валюты в той или иной стране Европейского сообщества. Величайшая её слабость в том, что она должна играть в Центральной и Восточной Европе ту же роль, какую играют в Китае заморские китайцы — но она этого не делает. Она должна экспортировать в бывшие коммунистические страны Восточной Европы оборудование для инвестиций и утонченные потребительские

товары и в то же время реструктурировать свой импорт из этих стран, переводя его на изделия лёгкой промышленности и сельскохозяйственные продукты. Но до сих пор Европе недостаёт воображения и лидерства. Может быть, теперь, когда Восточная Германия находится на пути к экономическому подъёму, немцы найдут время, деньги, интерес и воображение, чтобы стать заморскими китайцами Восточной Европы.

Бизнесмены обвиняют правительства в том, что они не дают отчётливых указаний, а правительства ссылаются на очевидный хаос и отсутствие системы управления в Центральной и Восточной Европе, но хаос и неуверенность в Восточной Европе не больше, чем в Китайской Народной Республике. В Азиатско-Тихоокеанском регионе руководство взяли на себя не правительства, а бизнесмены. Правительства, например, правительство Тайваня, часто сопротивлялись инвестициям в коммунистический Китай.

Но концепция великого европейского союза всё ещё жива и не должна быть забыта. Подписан Маастрихтский договор, и внутренняя группа обещала ввести в 1999 году общую валюту. В конечном счёте они это сделают не столько потому, что этого хотят, а потому, что не сделать этого было бы слишком болезненно и для людей внутри зоны общей валюты, и для людей вне её. Для приёма в Сообщество страны должны удовлетворять требованиям конвергенции: это ряд условий, объявленных необходимыми для членства, например, дефициты и долги правительств не должны превышать определённой величины. Аутсайдеры, не удовлетворяющие этим требованиям, становятся “гражданами второго сорта”, голодающими по капиталу, вынужденными платить более высокие проценты и подверженными атакам спекулянтов. Члены Сообщества должны при этом опасаться конкурентной девальвации со стороны этих аутсайдеров<sup>13</sup>. Члены Союза теряют экспортные рынки в пользу аутсайдеров, прибегающих к девальвации.

В конце концов три или четыре страны, голосовавшие о присоединении к Европейскому Союзу, в 1994 году решили значительным большинством в него вступить. 26 марта 1995 года семь европейских наций отменили контроль на границах между ними<sup>14</sup>. Несмотря на все проблемы, Европейское Сообщество движется вперёд. Конечно, англичане остаются англичанами. Можно получить их голоса, затеяв злобный “процесс против Европы”, в котором Жан Монне, один из строителей Общего рынка после Второй мировой войны, изображается как “французский торговец бренди, превратившийся в международного бюрократа”. Консервативное правительство Ан-

глии раскалывается по этому вопросу<sup>15</sup>. Но в конце концов они согласятся, потому что у них нет выбора. Вне Европы у англичан нет экономического будущего.

Азиатско-Тихоокеанский регион выглядит лучше, если очень осторожно выбирать, куда вы смотрите, и не обращать внимания на такие места, как Филиппины, Лаос, Камбоджа, Вьетнам и Бирма. Некоторые части этого региона быстро растут. Но эти части представляют лишь 4% мирового ВВП, тогда как другая часть, Япония, представляет 16% мирового ВВП и сжимается. 1,8% годового спада в Японии полностью перевешивают 7% годового роста вне Японии. В результате, в первой половине 90-х годов экономика всего Азиатско-Тихоокеанского региона (включая Японию) росла гораздо медленнее, чем экономика Соединённых Штатов<sup>16</sup>.

В 1994 году в Богоре (Индонезия) восемнадцать стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в том числе Соединённые Штаты, Канада и Австралия, обещали создать к 2020 году зону свободной торговли под названием АПЭК — Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АРЕС — Asia-Pacific Economic Cooperation). Что здесь в самом деле приковывает внимание первого встречного, это год, 2020. Когда политические деятели обещают сделать нечто в отдалённом будущем, но в настоящем ничего для этого не предпринимают, то они мошенничают<sup>17</sup>. Сказать “2020” — это значит сказать, что в течение вашей и моей жизни там не будет зоны свободной торговли. Встретившись через год, лидеры тех же стран не могли даже договориться об основном расписании движения, ссылаясь на “различия в группе”. Как прямо заявил один из участников, у них “не было консенсуса”<sup>18</sup>.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе попросту не существует основ для торгового блока. Подобно НАФТА, здесь ни у кого нет более широкой концепции политического объединения. Страны находятся на очень различных уровнях экономического развития и им нужны (то есть они хотят) совсем разных торговых режимов. Богатые хотят свободной торговли услугами; бедные хотят таможенной защиты.

Включить в эту группу Америку — значит включить туда троянского коня. Америка не заинтересована в сплочённой торговой группе в Азии. У неё есть собственное НАФТА и слишком много европейских связей. Игра эта называется “разделяй и властвуй”. Но Америку нельзя исключить, потому что, в отличие и от Европейского сообщества, и от НАФТА, в таком случае каждая страна региона не найдёт в нём своего лучшего торгового партнёра. Соединённые Штаты — крупнейший рынок для всех. Без доступа на

этот рынок все они провалятся. Все они зажаты между американским рынком, который им нужен, и японскими займами, которых они хотят<sup>19</sup>.

Европейскому Общему рынку повезло в том отношении, что он начался с трёх стран приблизительно равного населения и не слишком отличавшихся по экономическому развитию (Германии, Франции и Италии), и притом с относительно небольшого числа стран. Ни одна из стран не могла доминировать. Консенсус был возможен. В НАФТА дело обстояло наоборот. В нём две из крупнейших в мире экономик соединились с двумя гораздо меньшими экономиками, и всегда было ясно, кто будет принимать в этой организации большинство решений. С Канадой даже не консультировались, когда президент Буш пригласил Мексику вступить в НАФТА.

Каким же образом должны быть распределены права голосования в торговом блоке Азиатско-Тихоокеанского региона? В Тихоокеанском блоке есть одна страна, которая является экономическим гигантом, но военным пигмеем — это Япония; как страна, она очень мало заинтересована в проблемах других стран мира, даже Азии. В регионе есть и страна, которая является популяционным гигантом и, вероятно, уже второй в мире военной державой, но всё ещё с экономикой, составляющей менее 7% японской — это Китай. Как они разделят между собой право принимать решения? Кто будет первым, кто вторым? Далее, при наличии этих двух гигантов, какие права голосования останутся другим странам? Эти другие страны все малы в экономическом, политическом и военном отношении, а также по своему населению. Взятые вместе, они не достигают ни населения или военной силы Китая, ни экономического могущества Японии. Если прибавить Соединённые Штаты, то распределение прав голосования становится совершенно невозможным. Пока нет реального ответа на такие вопросы, АТЭС следует рассматривать всего лишь как мираж. Цель этого предприятия — вызвать у граждан этих стран (также движущихся к регионализации) ощущение, будто нечто происходит, тогда как в самом деле этого нет.

Пять лет назад я написал мою предыдущую книгу, «Лицом к лицу: грядущая экономическая битва между Японией, Европой и Америкой»<sup>1</sup>. Сравнивая написанное в этой книге с происходящим сейчас, можно убедиться, что Япония выглядит теперь много сла-

---

<sup>1</sup>Lester C. Thurow. Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America. — *Прим. перев.*

бее. В 1991 году никто не поверил бы, что она может так застрять в экономическом спаде, чтобы не осталось никакой стратегии выхода из него, кроме времени и везения. Никто не поверил бы, что её финансовые рынки рухнут и потеряют около трети своего богатства. Никто также не поверил бы, что её политическая система может по существу развалиться от политических скандалов, сделав Японию неспособной формулировать общую, военную и экономическую политику. Однако, надо заметить, что общество, столь образованное, столь трудолюбивое и столь много инвестирующее, как японское, имеет еще важные долгосрочные предпосылки успеха.

Соединённые Штаты выглядят теперь сильнее, чем в начале этого десятилетия. Американские производители автомобилей и полупроводников снова занимают первое место на мировом рынке. Никто не мог бы предсказать, что они когда-нибудь смогут отнять у Японии и вернуть себе это первое место. Конкуренция и безжалостные сокращения принесли свои плоды. Система спустила с себя жир, но ещё неясно, собираются ли американцы нарастить экономические мускулы на этот тощий костяк. Соединённые Штаты ничего не сделали, чтобы исправить свои низкие темпы сбережений и инвестиций. Можно даже сказать, что положение ухудшилось, так как правительство резко сократило инвестиции в образование, в инфраструктуру и в исследования. Оно также ничего не сделало, чтобы повысить образование тех, кто не учится в университетах. Для экономики первого мира массивная рабочая сила третьего мира — вряд ли самый прочный экономический фундамент.

Проблемы Европы — политические. Она может расколоться вследствие этнических конфликтов. Но, кажется, эти конфликты не угрожают её региональной интеграции. Пожалуй, они даже усиливают её, поскольку возникающие микрогосударства все хотят присоединиться к большему экономическому союзу. Политические деятели должны проникнуться волей перестроить свои страны, чтобы сделать возможными темпы роста, создающие рабочие места и снижающие безработицу. В настоящее время они об этом говорят, но им придётся это делать.

В конце моей книги “Лицом к лицу” я не утверждал, что Европа выиграет соревнование за первое место в индустриальном мире в двадцатом столетии; но я настаивал, что она занимает позицию, позволяющую ей выиграть, что бы ни делали другие участники игры — если только она правильно разыграет свою нынешнюю позицию на шахматной доске. Я по-прежнему полагаю, что это верно — если даже я останусь последним еврооптимистом на Земле.

### **Национальная экономическая политика перед лицом глобальных угроз**

Глобальная экономика создаёт фундаментальный разрыв между национальными политическими учреждениями с их политикой, предназначенной контролировать экономические события, и международными экономическими силами, подлежащими контролю. Вместо мира, где экономические силы регулировались политикой национальных государств, глобальная экономика создаёт другой мир, где экстранациональные геоэкономические силы диктуют экономическую политику национальным государствам. Эта интернационализация лишает национальные правительства многих традиционных рычагов экономического контроля.

Когда после Второй мировой войны американское правительство пыталось регулировать долларовые ценные бумаги, чтобы лучше контролировать свою денежную массу, в Лондоне тотчас же развился рынок евродолларов. Долларовые ценные бумаги продавались не в Нью-Йорке, а в Лондоне, где американские власти не могли регулировать торговлю: она происходила не на американской, а на британской территории, а там действовало британское регулирование, применявшееся лишь к ценным бумагам, выраженным в фунтах. Английские власти могли бы распространить своё регулирование на долларовые ценные бумаги, но они в этом не были заинтересованы. Эти финансовые инструменты не затрагивали британской денежной политики, а их продажа приносила Лондону много рабочих мест. Английские власти также знали, что если бы Лондон попытался регулировать долларовые ценные бумаги, то торговля ими переместилась бы в какое-нибудь другое место.

Франкфурт должен был бы стать финансовой столицей Европы, как финансовая столица сильнейшей экономики в Европе, но германские власти настаивали на регулировании финансовых операций, и эта настойчивость была второй составляющей в успехе Лондона, который в действительности и стал финансовой столицей Европы. Если бы не регулирующая политика Америки и Германии, Лондон остался бы лишь одной из региональных финансовых столиц Европы.

Позднее японское правительство пыталось запретить продажу некоторых современных сложных финансовых дериватов, зависевших от значения индекса Никкей в Токио. В результате эта торговля просто переместилась в Сингапур, оказывая точно то же действие на японский рынок акций, как если бы это делалось в То-

кио. Мир увидел драматическую иллюстрацию этого явления, когда один-единственный брокер банка Баринга в Сингапуре сумел сделать ставку на индекс Никкей в 29 миллиардов долларов и потерял 1,4 миллиарда, когда индекс не дал такого разброса в течение дня, как он ожидал.

Вследствие банковского краха 1932 года, американское правительство провело законы, запретившие американским коммерческим банкам заниматься инвестиционной деятельностью. Правительство хотело предотвратить потери текущих и сберегательных счетов коммерческими вкладчиками в результате неудачных банковских инвестиций. В наши дни это попросту означает, что “Ситибэнк”, второй по величине американский банк, предпринимает инвестиционные банковские операции из своих лондонских офисов, где они не подчиняются американскому регулированию. В результате Америка только потеряла рабочие места, ничего не выиграв в смысле уменьшения риска, поскольку лондонские действия “Ситибэнка” могут разорить его так же легко, как и действия в Нью-Йорке.

Рассмотрим, далее, антитрестовские вопросы. Чьё регулирование применяется, к кому и где? “Ройал Датч Эйрлайнз” (KLM) получил разрешение купить контрольный пакет акций “Нортуэст Эйрлайнз”, и “Бритиш Эйр” может, если захочет, осуществив опцион, взять под контроль “Ю. С. Эйр”, хотя ясно, что если бы эти две авиалинии были американскими, то по антитрестовским законам Соединённых Штатов им не было бы разрешено купить ни “Нортуэст Эйрлайнз”, ни “Ю. С. Эйр”. С ними обращались иначе, потому что они были “иностранными”. Но у нас теперь мировой рынок воздушных путешествий, в котором понятие “иностранный” имеет для путешественника очень мало значения. Антитрестовские законы следовало бы изменить, чтобы они равным образом применялись ко всем. То, что это не сделано, приводит к абсурдному положению, когда американские воздушные линии дискриминируются на своих внутренних рынках своим собственным правительством. Но мир ещё более сложен: эти фирмы с иностранными главными управлениями, изъятые из американских антитрестовских законов, могут иметь своими главными акционерами американцев.

Поскольку немецкая публика, по-видимому, опасалась, что биотехника может создать ужасного монстра вроде Франкенштейна, в Германии были разработаны дорогостоящие регулирующие правила в этой области; это просто привело к тому, что немецкие химические и фармацевтические компании проводят свои биотехнические исследования в Америке — в значительной степени в Бостоне. Немецкие

рабочие места переместились, таким образом, в Америку, а когда начнётся производство, то рабочие места опять могут оказаться в Америке — а не в Германии.

Эпоха национального правительственного регулирования бизнеса попросту прошла. Деятельность перемещается туда, где она не регулируется, и часто это перемещение может происходить без какого-либо физического движения. Страховая и финансовая деятельность электронным путём выполняются на Бермудах или на Багамских островах, хотя почти все выполняющие эту деятельность продолжают сидеть в своих офисах в Нью-Йорке или Лондоне.

Европа очень старалась защитить рабочих от увольнений в случае экономических спадов и сокращений, сделав увольнение существующих рабочих длительной и очень дорогой операцией. Удалось сделать увольнение рабочих настолько дорогим, что лишь немногие фирмы решаются на требуемые расходы, но это же регулирование привело к такой европейской экономике, где никто не хочет нанимать новых рабочих, чтобы не нести потерь при их увольнении, когда произойдёт следующий спад. Европейские фирмы перевели свою экспансию в другие части света, где не так дорого нанимать и увольнять людей. “Мерседес-Бенц” и БМВ не случайно переместились в Алабаму и Южную Каролину — это те места в Америке, где меньше всего государственного регулирования, и где ниже всего социальные расходы. В Европе число рабочих мест застыло на месте, и с течением времени безработица поднимается выше, чем она была бы, если бы фирмы могли свободно нанимать и увольнять.

Помня бедствия от бесконтрольных потоков капитала перед войной, после Второй мировой войны все правительства, кроме Соединённых Штатов, ввели контроль над потоками капиталов в свою страну и из неё. Многие из этих видов контроля сохранялись даже до 70-х годов. Контроль этот был возможен, так как, например, итальянец, пожелавший нелегально перевезти деньги в Швейцарию, должен был положить эти деньги в свой рюкзак и перейти через Альпы. Но трудно представить себе, как можно осуществлять контроль над капиталом при наличии технологий и финансовых учреждений, позволяющих перемещать деньги с помощью персонального компьютера. Можно издавать законы, но их нельзя проводить в жизнь.

Поскольку при капитализме финансовая деятельность естественным образом мигрирует в те места, где меньше всего регулирования и где ниже всего социальные расходы, национальные пра-

вительства конкурируют теперь друг с другом за экономическую деятельность, что весьма напоминает американские штаты, конкурирующие между собой, убеждая фирмы расположить свой бизнес в их штате. Если в глобальной экономике некоторая страна сохраняет высокие налоги и расходы, как, например, Швеция, то бизнес попросту перемещается в общества с низкими налогами и расходами, например, страны Восточной Азии, чтобы избежать налогов. Швеция же остаётся без налоговых поступлений, необходимых для финансирования желательного для её избирателей уровня обслуживания.

Правительственные расходы на программы, выгодные для бизнеса, такие, как финансирование образования или инфраструктуры, всё ещё можно защищать, поскольку фирмы получают от них льготы, которые могут превосходить связанные с ними затраты. Но потребительские льготы, поступающие прямо к гражданам, становится всё труднее финансировать, облагая налогами бизнес. Размещая свои предприятия в Америке, “Мерседес” и БМВ снижают свои платежи для финансирования германской государственной системы пенсий.

Европейское Сообщество пытается теперь гармонизировать свои правила регулирования, налоги и социальные расходы, чтобы фирмы не принимали свои решения о расположении предприятий внутри Европейского Сообщества в зависимости от регулирования или налогов. Но гармонизация налогов несёт с собой неявную гармонизацию уровней расходов, поскольку общее налогообложение должно быть в принципе сходно. Постановления Маастрихтского договора о создании общей валюты усиливают это давление, требуя единообразия государственных бюджетов и долговой политики. В конечном счёте национальные правительства должны в значительной степени потерять свою власть.

В глобальном рынке все давления направлены в сторону гармонизации вниз — наподобие того как американские штаты конкурируют, побуждая фирмы размещать предприятия под их юрисдикцией посредством специальных налоговых льгот. Юрисдикции с низкими налогами и слабым регулированием не испытывают давления в сторону изменений; напротив, юрисдикции с сильным регулированием и высокими налогами находятся под значительным давлением, заставляющим их меняться.

Мировое регулирование не готово ещё заменить национальное регулирование. Нет согласия в том, кто должен регулировать, что должно регулироваться, и каким образом должно производиться ре-

гулирование. О чём бы ни были соглашения, они имели бы мало смысла, потому что у кого-нибудь всегда могло бы возникнуть побуждение не принять этих согласованных способов регулирования. Если этот кто-нибудь не согласен, то соответствующий вид экономической деятельности просто переместится в его юрисдикцию и увеличит его экономический успех. Можно интеллектуально признавать, что определённая регулировка помогла бы мировой экономике, но не принимать или не применять её в своей юрисдикции, повышая тем самым доходы собственных граждан.

В наши дни многие будут утверждать, что международное давление в сторону ослабления регулирования и снижения налогов — это хорошее давление, а не плохое. Но не мешает помнить, что нынешняя система регулирования бизнеса большей частью возникла из двух явлений реального мира — эпохи “баронов-разбойников” второй половины девятнадцатого века и финансовых крахов эпохи “великой депрессии” 20-х и 30-х годов. Те, кто жил в те времена, видели нечто, что нужно было регулировать. Без регулирования мы тоже можем, пожалуй, увидеть нечто, что нужно регулировать.

Но эпоха национального экономического регулирования кончается, а эпоха глобального экономического регулирования ещё не пришла. По крайней мере в течение какого-то времени капитализм подвергнется испытанию в условиях намного меньшего государственного регулирования.

### **Международные организации перед лицом глобальных угроз**

С прибавлением к капитализму второго мира, и после того как значительная часть третьего мира решила участвовать в глобальной капиталистической игре, глобальная экономика стала и больше, и реальнее, чем когда-либо раньше, но для руководства этой экономикой нет никакой системы правил. Существующая система торговли — система ГАТТ—Бреттон-Вудс — была спроектирована для униполярного мира, какой был сразу же после Второй мировой войны, а не для нынешнего мультиполярного мира. Она должна быть пересмотрена в свете новых мультиполярных реальностей, включая региональные торговые блоки<sup>20</sup>.

Сердцевину системы ГАТТ— Бреттон-Вудс составляет принцип так называемой НБН — наиболее благоприятствуемой нации. НБН означает, что каждая страна должна предоставить всем без исклю-

чения странам наилучшие условия, какие она предоставляет своему наиболее благоприятствуемому торговому партнёру — своей наиболее благоприятствуемой нации. Но этого как раз никто не хочет делать. Германия не предоставляет Соединённым Штатам тех же условий, какие она предоставляет Франции. Франция входит в Европейский Общий рынок, а Соединённые Штаты не входят. Соединённые Штаты не предоставляют Бразилии тех же условий, какие они предоставляют Мексике. Мексика входит в НАФТА, а Бразилия не входит. Клуб еще существует, но у клуба нет больше установленных принципов, говорящих ему, что надо делать.

С точки зрения легализма можно утверждать, что первоначальные правила ГАТТ, вероятно, допускают европейский Общий рынок, но не НАФТА. В этом договоре есть статья, разрешающая таможенные союзы, если конечной целью этих таможенных союзов является политическая интеграция. В этой перспективе европейский Общий рынок выглядит легальным, поскольку по крайней мере некоторые из его участников говорят о создании единой страны, и они подписали договор о создании единой валюты. Но НАФТА ни в каком смысле не является легальным. Это просто зона свободной торговли, без каких-либо, даже самых туманных, планов эвентуального политического объединения. Но даже если европейский Общий рынок легален с точки зрения этих правил, то он разрушает эти правила, поскольку сам он является столь большим исключением из НБН.

Система ГАТТ—Бреттон-Вудс также и в экономическом смысле подошла к концу. Почти десять лет ушло на переговоры последнего раунда, уругвайского раунда, подписанного в Марракеше в 1994 году; но если разобраться в том, о чём там договорились, то подписанный документ по существу пуст. Коммюнике для печати говорят о снижении тарифов почти на 40%, но за этой статистикой стоит уменьшение с 4,7 до 3%. Различие между двумя столь малыми числами не составляет разницы для мировой торговли<sup>21</sup>. Всемирный Банк, ВМФ и ГАТТ предсказывают, что соглашения, достигнутые в Женеве, поднимут мировой ВВП на 140 миллиардов долларов — до 274 миллиардов долларов в 2002 году<sup>22</sup>. Это выглядит внушительно, пока не спрашивают, каков знаменатель. Мировой ВВП составляет около 30 000 миллиардов долларов. Даже максимальный прирост в 274 миллиарда, разложенный на девять лет, означает возрастание мирового ВВП несколько меньше чем на 1 процент. Этот выигрыш столь мал, что помещается в пределах ошибки округления — никто никогда не узнает, действительно ли он был.

Приятно или даже важно, что правительства мира смогли поставить свои подписи на куске бумаги, но на этом куске бумаги ничего нет. Снижение тарифов и уменьшение квот (чем занимаются раунды торговых переговоров) попросту дошли до точки, когда прибыли начали убывать. Осталось уже немного квот и тарифов, которые можно сократить. Между тем, есть масса реальных дел, ждущих решения. Надо выработать новую систему торговых правил, регулирующих поведение региональных блоков. Что им дозволено делать друг с другом, и что не дозволено? Но непонятно, каким образом эти правила могут быть написаны и приводиться в действие. Кто будет управлять системой в мультиполярном мире без доминирующего экономического фокуса? Кто будет гарантом денежного рынка — какой заимодавец остановит финансовую панику и бегство капиталов, и тем самым не допустит крушения системы? Кто доставит открытые, легко доступные рынки странам, желающим развиваться?

Если оставшийся третий мир или второй мир будет развиваться, используя рыночные стратегии, то оставшийся богатый мир должен будет расширить свой импорт. Но почему они вдруг захотят это делать? Франция — четвёртая по величине экономика в мире, но в её импорте из третьего мира первое место занимают бананы. Она не покупает таких фабричных изделий третьего мира, как ткани. Япония также заперта для промышленных изделий третьего мира, как и для американских. Соединённые Штаты, имеющие теперь лишь 23% мирового ВВП, не могут больше быть экспортным рынком для всех желающих развиваться. Если же нынешние бедные должны стать богатыми, торгуя друг с другом (то есть продавая свои продукты другим бедным), то они разбогатеют очень не скоро — если это им удастся вообще.

В развитом мире центральное место займёт проблема защиты культуры. Американская печать нередко насмехается над усилиями французов защитить французскую культуру — исключением английских слов из французского языка, борьбой за ограничение импорта американских фильмов и телевизионных программ и попытками остановить распространение “Интернета” как электронного орудия английского языка. Можно выставить на смех что угодно. Но единственная действительно смешная сторона французской аргументации состоит в том, что Франция — четвёртая страна в мире по своему экономическому значению и обладает мощной долгоживущей культурой, которой ни в каком серьёзном смысле не угрожает культура англосаксонских средств массовой информации.

Малые страны, желающие сохранить своё культурное наследие, могут быть в самом деле серьёзно озабочены. Можно справедливо утверждать, что защита собственной культуры есть вопрос жизни и смерти для человеческих обществ<sup>23</sup>. Этот вопрос был драматически поставлен Жаком Делором, в то время возглавлявшим Европейский Общий Рынок: «Я хотел бы просто спросить моих американских друзей: «Имеем ли мы право существовать? Имеем ли мы право сохранить наши традиции, наше наследие, наши языки?.. Входит ли в защиту свободы усилие каждой страны использовать аудиовизуальную сферу, чтобы обеспечить защиту своей индивидуальности?»»<sup>24</sup>

Но нелегко провести границу между экономикой и культурой. Восемьдесят процентов фильмов, показываемых в Европе, — американские фильмы; но только 1 процент фильмов, показываемых в Америке, — европейские фильмы<sup>25</sup>. В течение десятилетия французский рынок для французских фильмов уменьшился вдвое, и в 1994 году все пять самых популярных фильмов, шедших во Францию, были американские<sup>26</sup>. Несомненно, это культурное вторжение. Фильмы относятся к культуре, но именно они, а не самолёты, составляют важнейший американский экспортный продукт. Индустрия, развивающаяся на пересечении телевидения, телефонов, компьютеров и визуальных искусств, — это самая быстро растущая индустрия в мире. Поскольку дело касается важнейшей для Америки экспортной индустрии и важнейшего в мире рынка, каким является Европа, Соединённые Штаты не могут позволить себе ограничиться 40 процентами европейского рынка, как это предлагает Франция. Если бы Америка согласилась на такое правило для Европы, то очень скоро каждая страна в мире завела бы подобное правило, и была бы разрушена крупнейшая в Америке индустрия. В конечном счёте европейцы не приняли принудительного 40-процентного правила, но согласились разрешить отдельным странам ограничивать иностранные программы, если они этого пожелают.

Если такие аргументы законны, то их можно использовать для защиты едва ли не всего на свете. Например, американцы могли бы сказать, что автомобиль — это часть их национальной культуры (что вполне справедливо), и на этом культурном основании требовать недопущения японских и европейских автомобилей. Что такое профессиональный спорт — это культура или экономика? Во время матчей на Кубок мира, проходивших в Соединённых Штатах в 1994 году, я задал этот вопрос мистеру Бенгеману, министру индустрии европейского Общего рынка. Он утверждал, что футбол — это культура; но его помощник сказал, что футбол — это экономика. Истина

в том, что он — то и другое, причём невозможно провести границу. Изобилие и электроника превратили культуру в крупнейший бизнес из всех.

Как бы ни провести границы, и что бы ни захотели делать малые страны, по-видимому, уже невозможно ограничить импорт глобальной электронной культуры, в которой мы все живём: возврата к такому прошлому нет. Спутники и дешёвые спутниковые тарелки находятся вне контроля правительств, и непонятно, как французское правительство могло бы помешать французам смотреть какие-нибудь программы, если им нравится их смотреть. Разве что оно занялось бы электронным глушением передач, чтобы таким образом помешать импортным программам проникнуть во Францию, как это делали в Советском Союзе во время холодной войны, но одно уже упоминание об этой возможности свидетельствует об абсурдности таких затей.

Для развитого мира главное — это продавать интеллектуальную собственность по возможно более высоким ценам. Для неразвитого мира главное — это покупать интеллектуальную собственность по возможно более низким ценам (а ещё лучше — получать её даром). Что же защищает права на интеллектуальную собственность? Свыше 90% видеофильмов, компакт-дисков и компьютерных программ, используемых в Китае, получены пиратским путём. Американские компании теряют миллиарды. Но если кто-нибудь хочет войти в первый мир, он непременно станет копировать его изделия. Вспомните, как в Америке копировали текстильные фабрики англичан.

В мире интеллектуальных индустрий должны быть эффективные стимулы для развития новых идей. Патенты и авторские права всегда испытывают внутреннее напряжение между максимизацией стимулов к изобретению, требующей очень длительных, строго проводимых монопольных прав, и стимулами к распространению знания, требующими лёгкого и бесплатного копирования. То и другое необходимо, чтобы максимизировать национальный и мировой ВВП.

Глобальная экономика поощряет свободный поиск. Почему страна должна платить за фундаментальные исследования и развитие, если её фирмы могут использовать какие угодно новые технологии, развитые где угодно? Пусть платят другие налогоплательщики. Будь свободным искателем. Хитроумные правительства злоупотребляют своими ассигнованиями на НИР. Они всё больше направляют их на развитие и всё меньше на фундаментальные исследования,

необходимые для создания новых рабочих мест и высоких зарплат и, тем самым, для их собственного переизбрания. Но если все будет держаться такой стратегии и никто не будет инвестировать в НИР, то новые индустрии не разовьются.

С точки зрения экономики можно было бы привести убедительный аргумент, что миру нужен глобальный научный фонд, наподобие Американского Национального Научного Фонда, который оплачивал бы фундаментальные исследования, а затраты на развитие должны быть предоставлены частным компаниям. Но обе части этого утверждения неприемлемы с политической стороны. Как будут распределены платежи, и где эти исследования будут выполняться? Оба вопроса политически неразрешимы. Даже в Соединённых Штатах, с тех пор как холодная война завершилась и расходы на НИР мотивируются скорее экономическими, чем военными соображениями, преобладает нажим в пользу более равномерного распределения федеральных ассигнований на НИР между штатами, вместо направления их тем, кто может лучше провести исследования.

Проблема касается не только правительств. Большой проблемой становятся мультинациональные фирмы. НИР в мультинациональных компаниях имеют тенденцию сосредотачиваться дома (87% в 1991 году), но большая часть рабочих мест получается там, где НИР используются<sup>27</sup>. По мере того как фирмы будут всё быстрее распространять на весь мир результаты НИР, правительства будут всё менее склонны за них платить, и будет возрастать ощущение, что национальные фирмы предают своих сограждан — прячут расходы на исследования в цены своих продуктов и используют их, чтобы повышать доход кого-то другого.

Мир нуждается в новой системе торговли, соответствующей нынешней мультиполярной действительности, системе, способной заняться нынешними проблемами культурного экспорта и прав на интеллектуальную собственность, но такой системы торговли нет. Теоретически эти новые правила должна разработать новая Всемирная торговая организация (ВТО), учреждённая в Марракеше, но это пустая организация, без лидерства и с процедурой голосования «одна страна — один голос», гарантирующей её неспособность спроектировать новую систему. Любая международная организация со 117 членами, в которой Маврикий имеет такое же право голосования, как Соединённые Штаты или Китай, не может быть организацией, способной прийти к каким-либо полезным результатам<sup>28</sup>. Уругвайскому раунду ГАТТ понадобились годы сверх объявленного срока, чтобы прийти к консенсусу по поводу в основном пустого соглаше-

ния. Сговориться о новых правилах будет куда труднее, а мир не может ждать их в течение десятилетий.

Глобальная экономика не будет ждать, пока случится надлежащая конференция. В отсутствие такой конференции, правила нового мирового порядка как раз сейчас пишутся в Брюсселе. Общий Рынок теперь крупнейший рынок мира, а правила мировой торговли всегда писали те, кто контролирует условия допуска на крупнейший в мире рынок. По этой причине Великобритания писала правила мировой торговли в девятнадцатом веке, а Соединённые Штаты — в двадцатом. Иллюстрацией этой новой реальности могут служить стандарты качества “ISO 9000”, которых пытаются достичь все производители на свете. Чтобы продать на мировых рынках продукты высокой точности, вы должны иметь сертификат ISO 9000. ISO 9000 — это европейский стандарт, применяемый во всём мире. Если бы такой стандарт был двадцать лет назад, то он был бы составлен в Соединённых Штатах, а затем навязан всему остальному миру; теперь же он составлен в Европе, а затем навязан Соединённым Штатам.

Общий Рынок будет писать правила мировой торговли, в частности, по той причине, что это теперь единственная в мире группа, занимающаяся этим бизнесом — то есть писанием правил. Он должен писать правила для стран, входящих в Европейское Сообщество, и говорить не входящим, как они могут в него войти. Что бы он ни написал для этих аутсайдеров, те будут переписывать как собственные правила для аутсайдеров, поскольку аутсайдеры, не входящие в Европейское Сообщество, тем самым не входят в бизнес писания международных правил. В то время как торговая система ГАТТ—Бреттон-Вудс имеет ключевое значение, другие учреждения системы, возникшей после Второй мировой войны, — Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк — барахтаются в поисках своей роли. МВФ был первоначально устроен, чтобы кредитовать богатые промышленные страны для временного сбалансирования платежей, но в последние два десятилетия ни одна крупная промышленная страна не брала у него займов. За недостатком таких клиентов, он стал заимодавцем-спасителем для стран третьего мира, но у него нет достаточных ресурсов, чтобы задержать бегство капиталов из таких стран, как Мексика. Его нынешние функции необходимы, но если бы надо было спроектировать учреждение для его нынешней роли, то никто не спроектировал бы учреждение вроде нынешнего МВФ. Рост мировых рынков капитала и их способность перемещать массивные потоки денег в страны третьего

мира и из этих стран уже сами по себе означают, что МВФ должен получить совсем другую структуру и иметь в своём распоряжении намного больше денег<sup>29</sup>.

Всемирный Банк был спроектирован для финансирования общественной инфраструктуры. Третий мир все ещё нуждается в построении общественного сектора инфраструктуры, чтобы мог эффективно действовать частный сектор, но общественный сектор инфраструктуры, часто эффективно занимающийся кредитованием, в конце концов начинает поддерживать нечто иное, чем общественные инфраструктуры. Деньги взаимозаменяемы. Если Всемирный Банк финансирует хороший проект, то можно предположить, что страна, получившая его заем, предприняла бы это дело и без его помощи, так что заем Всемирного Банка просто высвобождает ресурсы этой страны на что угодно. Тем самым Всемирный Банк финансирует другие проекты, то есть второстепенные проекты с высокой вероятностью провала. В этом свете Всемирный Банк имеет глупый вид. Чтобы такого не случилось, Всемирный Банк должен финансировать лишь проекты, которые отдельные страны без этого не стали бы предпринимать.

Поскольку до самого последнего времени многие люди в третьем мире верили в социализм, они тратили собственные ресурсы, освобождённые займом Всемирного банка, на предприятия, которые вряд ли понравились бы многим политикам и налогоплательщикам — особенно американским консервативным политикам; например, они часто поддерживали квази-общественные корпорации, конкурировавшие с частными корпорациями. В ответ на подобную критику, Всемирный Банк имеет теперь отдел, финансирующий частный сектор. Но если кредиты предназначаются частному сектору, то зачем нужен банк, имеющий целью финансировать общественный сектор? Международные банки частного сектора с удовольствием финансировали бы в частном секторе любой хороший проект.

Опять-таки, подобно случаю МВФ, у третьего мира есть реальные проблемы, нуждающиеся в помощи первого мира, но для этого понадобится спроектировать учреждения, которые вряд ли будут похожи на нынешний Всемирный банк.

### **Демократия, национальное государство и мировая экономика**

Хотя ещё не ведутся переговоры о глобальном общем рынке, весь мир по существу нуждается в такой же координации и гармониза-

ции, какая теперь существует в Европейском сообществе. В Европе идеология движет экономику; в мире экономика движет идеологию. Но как бы ни были направлены силы, движение направляется к той же цели.

Чтобы глобальная экономика работала, нужна политика сотрудничества, но сотрудничество потребует отказа от значительной части национального суверенитета. Кейнсианский локомотив сотрудничества резко ограничивает свободу правительства независимо действовать в сфере экономики. Сообщество стран неизбежно должно коллективно согласовывать ставки процента и бюджетные балансы. Микроэкономические системы государственного регулирования должны гармонизироваться. После такого согласования они не могут быть изменены односторонним решением. Условия, необходимые для работы «сотрудничества», не так уж сильно отличаются от условий, необходимых для работы формального общего рынка.

Чтобы могла работать глобальная экономика, потребуется в значительной степени пожертвовать национальным суверенитетом, но и левые, и правые политические направления справедливо говорят, что это недемократично. Недемократично правление иностранцев или, что ещё хуже, правление международных бюрократов. Такое правление могло бы быть демократично лишь в случае, если бы было демократически избранное мировое правительство, но и левые, и правые первыми стали бы возражать против любого такого правительства.

Вследствие этого, в течение некоторого периода времени мировая экономическая игра будет происходить в среде, где правила изменчивы — и не вполне известны. Даже когда они будут написаны и известны, неясно, кто будет проводить их в жизнь. В периоды кусочного равновесия уровень неуверенности чрезвычайно повышается.

## Глава 7

### **Плита пятая: многополярный мир без доминирующей державы**

Американское лидерство в глобальном капитализме после Второй мировой войны естественно произошло из военного положения Америки в конце этой войны. В очень реальном смысле американская экономика была мировой экономикой. Все должны были продавать американцам или покупать у американцев, поскольку это был единственный народ, который имел деньги, чтобы их тратить, и располагал почти двумя третями мировых производственных мощностей<sup>1</sup>. Поскольку Соединённые Штаты разработали атомное оружие и были единственной некоммунистической страной, экономически способной содержать большие военные силы, то другого военного лидера и не могло быть.

Но специальная экономическая роль Америки произошла из особой последовательности событий после войны. Подобно тому, как люди ожидали, что после сноса Берлинской стены и развала СССР коммунизм безболезненно и быстро перейдёт в капитализм, люди надеялись в то время, что экономическое восстановление после Второй мировой войны будет безболезненным и быстрым. Но этого не произошло. Конец войны не принёс быстрого восстановления ни старым союзникам, ни только что побеждённым врагам. Проблема была проста. И у прежних союзников, и у прежних врагов валютные резервы были истощены закупками поставок, необходимых для ведения войны. Америка, не разрушенная войной, была единственным местом в мире, где можно было приобрести оборудование для восстановления разорённой войной экономики. Чтобы заработать деньги на закупку требуемого для перестройки оборудования, другие страны должны были что-то продавать американцам. Но для этого надо было изготовить продукцию, которую американцы захотели бы купить, а это можно было сделать только с помощью нового оборудования. Система попала в замкнутый круг. У иностранцев просто не было способа достать деньги, чтобы купить оборудование, а без покупки этого оборудования они не могли возобновить гражданское производство.

Ответом был государственный толчок — так называемый план Маршалла. Соединённые Штаты решили дать своим прежним союзникам и бывшим врагам финансовые средства, нужные им для покупки оборудования, чтобы перестроить их разорённые войной заводы. План Маршалла сработал, но надо помнить, что он был начат лишь в 1948 году, через три года после окончания войны<sup>2</sup>. Понадобилось значительное время, чтобы додуматься, что капиталистическое самовозгорание само по себе не произойдёт. Повторные экономические кризисы и неспособность к восстановлению Великобритании, ближайшего военного союзника Соединённых Штатов, сыграли, по-видимому, ключевую роль в убеждении американского руководства, что надо что-то предпринять<sup>3</sup>.

Первоначально план Маршалла был предложен также СССР и Восточной Европе, но маршал Сталин отверг это предложение. Он объявил своей целью построение глобальной коммунистической экономики, которая будет соревноваться с капитализмом и в конечном счёте одержит над ним верх.

План Маршалла включал значительные суммы денег. Платежи доходили до 2% американского ВВП<sup>4</sup>. Со стороны получателей это было около 10% их ВВП. В наши дни 2% ВВП составили бы около 140 миллиардов в год в виде экономической помощи. Для сравнения: теперь Америка предоставляет лишь 8,7 миллиарда экономической и гуманитарной помощи и 5,3 миллиарда военной помощи — 0,3% своего ВВП<sup>5</sup>. Ещё важнее был тот факт, что эти деньги представляли многолетнее обязательство, позволившее всем остальным странам мира рассчитывать на поддержку США в их длительных усилиях восстановить своё благосостояние.

Мотивы Америки были отчасти альтруистичны, но отчасти происходили от страха перед коммунизмом. Если посмотреть теперь, после прошедшего времени, на риторику, служившую политическим оправданием этих действий, то страх перед коммунизмом кажется более важным мотивом по сравнению с альтруизмом. В конце концов в Соединённых Штатах — стране исторического изоляционизма — под именем антикоммунизма удалось сбить интернационализм. Через пятьдесят лет эта антикоммунистическая риторика, использованная для сбыта интернационализма, стала беспокоить тех, кто всё ещё верит в американский интернационализм. Если коммунизма больше нет, то зачем американцам интернациональная точка зрения? Республиканский «Контракт с Америкой» не содержит ни слова о международной экономике, о внешней торговле, об иностранных инвестициях<sup>6</sup>. Возможно, «Контракт с Америкой» не призывает к

изоляционизму, но он, несомненно, призывает к значительному отходу Америки от своего мирового лидерства.

Непосредственно после Второй мировой войны американское лидерство в некоммунистическом блоке было просто необходимо, поскольку в Америке была единственная крупная неповреждённая индустриальная экономика, и только Америка обладала военной силой для сопротивления распространению глобального коммунизма. Если какая-нибудь страна хотела остаться вне коммунистического блока, то вряд ли у неё был иной выбор, чем присоединиться к американскому блоку и принять американское руководство. Поскольку все страны, за исключением Канады в Северной Америке и некоторых нейтральных стран Европы (Швеции и Швейцарии), нуждались в американской помощи, то американское руководство было после Второй мировой войны самой сердцевиной капиталистической экономики. После Второй мировой войны капиталистическая экономика была обречена на вращение вокруг Соединённых Штатов, точно так же, как коммунистическая экономика была обречена вращаться вокруг бывшего СССР. В некоммунистическом блоке ни одна крупная капиталистическая держава, даже Франция, никогда не стала столь независимой, каким стал в конце концов Китай в коммунистическом блоке. Каждый раз, когда союзники угрожали отойти от американского руководства, можно было использовать угрозу коммунизма, чтобы сохранить единство глобальной системы<sup>7</sup>.

Если план Маршалла был стартовым мотором, то система ГАТТ–Бреттон-Вудс была двигателем послевоенного экономического роста. Неудивительно, что эта система отразила методы, эффективные на американских внутренних рынках. С таким менеджером, как Соединённые Штаты, это была англосаксонская, то есть подчинённая правилам юридическая система. В центре её были правила, а не административное руководство правительств (как в системах Японии и Франции). Экономическая движущая сила исходила от Соединённых Штатов. Соединённые Штаты доставляли обширный богатый рынок, куда легко было экспортировать продукцию. Их денежная и налоговая политика предотвращали внезапные спады и способствовали энергичному росту.

Соединённые Штаты сосредоточили внимание на геополитических военных потребностях союза, предоставив частным компаниям и своей экономике заботиться о самих себе. Япония была непопулярным авианосцем на краю Северной Азии, равнины Северной Европы были местом, где надо было остановить русскую армию — и было бы политическим и военным бедствием, если бы

одна из этих областей попала в коммунистическую орбиту.

Поскольку Америка была гораздо богаче других и не должна была беспокоиться о своём платёжном балансе, ей не приходилось требовать себе взаимных прав на других рынках. Японцы могли ограничивать американский доступ на японские рынки и запрещать американцам покупать большинство акций в японских компаниях, в то же время имея неограниченный доступ на рынок США и право покупать в Америке что угодно. Японское правительство могло действовать, и действовало, как монопольный покупатель технологии, сбивая цены приобретаемой технологии и настаивая, чтобы лицензии выдавались всем — а не только некоторым “партнёрским” компаниям. Америка не применяла своих антитрестовских законов и своей власти, а смотрела на всё это с других позиций.

Американские компании не имели американское правительство на своей стороне, потому что они в этом не нуждались. Иностранные же компании, во всяком случае, нуждались в помощи правительства США, чтобы экспортировать продукцию на американский рынок и таким образом зарабатывать иностранную валюту, которую им для защиты от коммунизма. Некоторые виды практики, ограждавшие Японию от американских компаний — вроде тех, какие сейчас пытаются изменить автомобильные компании США — были в действительности изобретены генералом Макартуром и его штабом.

Когда случались неизбежные циклические спады капитализма, на американцев ложилась ответственность одностороннего глобального кейнсианского локомотива. Чтобы стимулировать американскую экономику во время глобальных спадов, использовалась облегчённая денежная политика (снижение процентных ставок) и экспансионистская налоговая политика (снижение налогов или повышение расходов). Как только возобновлялся рост на рынках США, автоматически повышался экспорт в Америку из остального мира, что было началом подъёма во всём мире. Ещё во время подъёма 1982–83 годов, после спада 1981–82 годов, большая часть экономической стимуляции в Европе и в Японии могла быть сведена к расширению экспорта на рынки США.

Явная цель системы, устроенной после Второй мировой войны, состояла в создании среды, в которой другие страны могли бы стать столь же богатыми, как Соединённые Штаты. Это и произошло. Точное определение, какие страны теперь богаче Соединённых Штатов по величине ВВП на душу населения, зависит от того, производится ли оценка с помощью рыночного курса валют, или паритетов

покупательной силы, превращающих различные ВВП в некоторую общую меру. Но по каждому из этих методов оценки теперь есть значительное число стран, в действительности столь же богатых, как Соединённые Штаты, и несколько значительно более богатых по обеим оценкам.

Оба вычисления отражают некоторые стороны истины. Вычисления с паритетом покупательной силы (ППС) измеряют, насколько богаты американцы по сравнению с остальным миром, если каждый тратит свои деньги у себя дома. Этот метод измеряет местные затраты на покупку одинаковой корзины товаров и услуг в разных странах и спрашивает, каким должен быть обменный курс валют, чтобы доход, нужный для покупки этой корзины, был один и тот же. (Поскольку люди в разных странах покупают не одну и ту же корзину товаров и услуг, точные меры ППС меняются в зависимости от того, какой корзиной товаров и услуг пользуются при измерении).

Вычисления ВВП на душу населения с помощью рыночного курса валют указывают, насколько богаты люди, если они тратят свои деньги за границей. Если средний американец берёт свой долларовый доход в Японию и обменивает его на иены, то как много он сможет на него купить, по отношению к тому, что покупает средний японец? И наоборот, если средний японец берет свой доход в иенах в Америку и обменивает его на доллары, то как много он сможет на него купить?

Япония — страна, где разница между этими двумя мерами больше всего. Если принять за основу ВВП на душу населения в США, равный 25847 долларов в 1994 году, то в Японии паритет покупательной силы ВВП на душу населения составляет ровно 79% соответствующего показателя в Соединённых Штатах (20 526 долларов)<sup>8</sup>. Но если производить оценку по обменному курсу, то при курсе 80 иен за доллар ВВП на душу населения Японии был на 80% выше (46 583 доллара)<sup>9</sup>. В то время, когда рынок оценивал доллар в 80 иен, вычисления с паритетом покупательной силы, проведённые ОЭСР, указывали, что обменный курс должен был быть от 180 до 225 иен за доллар<sup>10</sup>. Вследствие этого японцы богаты у себя дома, но очень богаты, когда путешествуют по другим странам.

По мере того как мир оправлялся от разрушений Второй мировой войны и некоторые части мира экономически догоняли Соединённые Штаты, американская доля мирового ВВП, естественно, должна была падать. Если ещё в 1960 году Соединённые Штаты представляли более 50% мирового ВВП, то сейчас они представляют несколько меньше 25% мирового ВВП — в оценке с помощью ры-

ночного курса валют<sup>11</sup>. По мере того как экономика Соединённых Штатов становилась меньше по отношению к остальному миру, их лидерство неизбежно должно было убывать. Первые двадцать пять лет после Второй мировой войны отличались исключительной экономической слабостью всего промышленного мира, кроме Соединённых Штатов. Этот период отражал не американское превосходство, а разрушения Второй мировой войны.

Вдобавок к тому, что Соединённые Штаты представляют теперь меньшую долю мирового ВВП, они являются теперь вторым по величине из мировых рынков, уступив европейскому Общему рынку первое место. Поскольку теперь есть несколько одинаково богатых экономических держав, одна из которых крупнее других, неудивительно, что остальной мир менее охотно принимает американское экономическое руководство, и в то же время Соединённые Штаты менее охотно предлагают руководство. Остальной капиталистический мир просто не так сильно нуждается в Соединённых Штатах, как раньше. Теперь гораздо легче говорить “нет”.

### **Распад СССР**

Когда СССР распался на пятнадцать различных стран, причём Россия в военном отношении отступила на тысячи километров на восток от центральной Европы, а российская армия неспособна даже поддерживать порядок на своей сильно сократившейся территории, например, в таких местах, как Чечня, — с этих пор просто не существует коммунистической военной угрозы, которая вынуждала бы капиталистические страны прижиматься друг к другу под военным зонтиком США. Другие страны не нуждаются в их военной защите.

На высшей ступени холодной войны НАТО рассматривалось как союз, который должен был держать русских снаружи, американцев внутри, а немцев снизу. Но теперь — зачем держать американцев внутри, когда русские ушли, а немцы оказались сверху, объединённой и заведомо сильнейшей экономической и военной державой Европы? Если кто-нибудь и верит, что Россия может в конце концов восстановить своё равновесие и стать военной державой, тем самым превратившись в угрозу, то это возможность далёких десятилетий. Понадобятся десятилетия, чтобы построить экономику, способную поддерживать большую современную армию, и ещё десятилетия, чтобы возродить полностью разложившуюся военную силу. Русский военный медведь, может быть, не вполне ещё вывелся, но ясно, что

он близок к исчезновению, и потребуется очень много времени, чтобы он снова стал страшной силой.

На Дальнем Востоке бюджеты обороны очень быстро растут. Северная Корея отчётливо иллюстрирует проблемы лидерства США. Кто имеет плутоний, может легко делать ядерное оружие. Но системы для доставки ядерных бомб к отдалённым целям очень трудно сделать, и они дорого стоят. Реально северокорейская бомба будет угрожать лишь Китаю, России, Японии и Южной Корее. Если эти страны не захотят принять меры против возможной северокорейской бомбы, почему Америка должна брать эту проблему на себя? Северокорейская бомба не угрожает Америке. В годы холодной войны Советский Союз и Соединённые Штаты раздавили бы Северную Корею, потому что если бы Северная Корея сбросила бомбу на Южную Корею, то возникла бы нетерпимо высокая вероятность того, что тысячи ракет станут летать между Соединёнными Штатами и Советским Союзом.

Неуклюжие манёвры американской внешней политики на Корейском полуострове не так уж удивительны, раз Советская империя мертва. Здесь просто нет прямого национального интереса Америки. Что же заменяет “сдерживание” в качестве сердцевины американской политики? Нерешительное американское руководство хочет выглядеть лидером, но не готово приложить военные и дипломатические усилия в Северной Корее или соседних с ней странах, которые прямо затрагиваются этой проблемой. Проблему дипломатически объявили “решённой”, хотя она, очевидно, не решена.

Во время “холодной войны” никогда не возникало серьёзных опасений, что Америка не будет защищать тех, кто расходится с ней по экономическим вопросам, т.к. для таких опасений не было и оснований. Все и без того знали, насколько они могут расходиться с американским руководством, не навлекая на себя неприятностей. Но эти неявные ограничения на несогласие с лидерством США ушли в прошлое. Вследствие этого Соединённые Штаты не могут теперь неявно использовать свою военную мощь, чтобы укрепить своё лидерство.

Если иметь в виду грубую военную силу, то, вероятно, ни одна страна никогда не имела такой военной мощи перед лицом любого мыслимого врага или даже всего остального мира, как Соединённые Штаты в середине 90-х годов. Америка — единственная военная сверхдержава с ядерным оружием, новейшими системами доставки и глобальными организационно-техническими возможностями. При нынешней спутниковой технологии и её способности прерывать си-

стемы коммуникаций врагов и друзей, вряд ли кто-нибудь может поверить, что способен причинить серьёзный ущерб самим Соединённым Штатам, или не знает, что Соединённые Штаты могут стереть с лица Земли его самого и его страну.

Но в предстоящую эпоху вся эта военная сила по существу неприменима и бесполезна. У президента Буша была стратегия сохранения лидерства США. Америка должна была стать всемирным полицейским. Он вмешался в Персидском заливе, чтобы показать, что Соединённые Штаты могут руководить, и продемонстрировать, что они могут сделать со своим современным оружием. Он не вмешался в Боснии, чтобы показать европейцам, что они всё ещё нуждаются в американском лидерстве. Оба урока были наглядны и убедительны — но бесполезны. Чтобы быть всемирным полицейским, надо быть готовым применять силу, а если используются и другие силы, то некоторые из солдат при этом умрут, или по крайней мере ими придётся рисковать. Если великие державы не могут даже призвать к порядку мелких предводителей в Сомали, потому что при этом было бы несколько убитых солдат, то в мировой политике нечто серьёзно изменилось.

Ввиду изоляционистской истории Америки сложившееся у президента Буша представление об Америке, выступающей в роли всемирного жандарма, вероятно, всегда было нереалистично. Но телевидение делает такую роль просто невозможной. С логической стороны нет разницы, узнаёт ли человек из местной газеты, что солдаты его страны где-то умирают, или он видит это в местной телевизионной программе. Но это совсем не всё равно с визуальной и эмоциональной стороны. Люди гораздо больше беспокоятся, когда солдаты умирают в реальном масштабе времени на телевизионном экране, чем если о их смерти сообщают газеты<sup>12</sup>. В итоге была строго ограничена способность правительств развёртывать свои войска — даже в таких конфликтах, где смертность должна быть очень невелика, и при условии, что каждый из солдат этих войск добровольно избрал карьеру в вооружённых силах, то есть, как предполагается, искал для себя рискованную профессию. Даже русские в Чечне уяснили себе, что вести войну по телевидению — совсем иное дело, чем вести войну в газетах<sup>13</sup>. Русские матери не хотели видеть, как умирают их сыновья — точно так же, как американские матери.

Телевидение теперь не просто отражает действительность, оно само стало действительностью. Когда на телевизионном экране появляются умирающие от голода дети в Сомали, мир хочет, чтобы

что-нибудь сделали. Если их нет на экране, они просто не существуют, и ничего не делается. В то время, когда мировые средства информации вынудили вмешательство в Сомали, на Земле было много мест с большим хаосом и большим числом умирающих детей. Теперь в Сомали такой же хаос, но средства информации ушли — и ушли войска США и ООН. Результаты напоминают шизофрению. Публика хочет, чтобы правительство что-нибудь сделало по поводу Сомали, но не хочет, чтобы пострадал кто-нибудь из солдат.

Другой пример — Босния. Это не Вьетнам (страна со 100 миллионами населения, простирающаяся на две тысячи миль с севера на юг). Это очень маленькая страна с 4 миллионами людей. Если бы там оказалась войска НАТО в 500 000 человек, как во время войны в Персидском заливе, то под каждым деревом в Боснии был бы солдат НАТО. Но до тех пор, пока не начались этнические чистки и голод, никто не хотел посылать туда войска.

Сознавая политическую реакцию на жертвы, высшее военное командование было на стороне тех, кто не хотел ничего делать в Боснии. Но если жертвы недопустимы, то американское военное руководство должно будет столкнуться с тем, что американский избиратель рано или поздно поймёт действительное положение вещей: он платит за огромные оборонительные организации, которые никогда не будут применены. Если Америка собирается быть мировым лидером и хоть иногда применять свою военную мощь, то ей и в самом деле нужно иметь большую армию, большой флот и большие воздушные силы. Но если единственной задачей военных будет отпор противнику, прямо угрожающему Америке, то Америке нужны будут лишь очень малая армия, очень малый флот и очень малые воздушные силы. В настоящее время не существует внешней угрозы Америке, и создание такой угрозы потребовало бы огромной и длительной военной подготовки, кто бы этим ни занялся. Если бы такая подготовка началась, Соединённые Штаты имели бы достаточно времени перестроить свою военную организацию после сколь угодно резких сокращений. Неведомые опасности в отдалённом будущем не оправдывают таких военных расходов в настоящее время. Америка в самом деле имеет военную мощь, но совершенно неспособна её использовать, если не возникнет прямая угроза Соединённым Штатам — а им никто не угрожает.

Установки и языковые штампы существуют долго после того, как они перестают отражать действительность. НАТО, как важный военный союз под американским руководством, постепенно угаснет, сколько бы ни ораторствовали, что это никогда не случится. С ис-

чезновением Советского Союза, проблемы Европы и перспективы Европы — уже не американские проблемы и перспективы. Американские налогоплательщики попросту не собираются платить за оборону тех, кто богаче их самих, от врага, которого невозможно указать или вообразить. С другой стороны, Европа была бы шокирована слишком быстрым уходом американцев, но не желает больше, чтобы американцы управляли военной и внешней политикой европейских стран.

### **Торговый дефицит Америки**

С теоретической стороны, торговые избытки и дефициты не особенно связаны с глобальным лидерством. Американская экономика работает очень хорошо. В первой половине 90-х годов это была самая быстрорастущая экономика промышленного мира. Её торговый дефицит — всего лишь небольшой дефект очень большой экономической машины. В техническом смысле торговый дефицит Америки не ограничивает её ни в чём, что она могла бы предпринять. Но в действительности дело обстоит иначе. Нерешительность Соединённых Штатов, ничего не делающих по поводу своего торгового дефицита, в длительной перспективе существенно подрывает их способность осуществлять глобальное лидерство.

Поскольку Соединённые Штаты позволили развиться системе, где они прямо допускают большой торговый дефицит с Японией, позволяя остальному миру финансировать свои большие торговые дефициты с Японией за счёт торговых избытков с Соединёнными Штатами, иностранные валютные рынки систематически обменивают доллары на иностранные валюты по курсам, грубо недооценивающим доллар — с точки зрения паритета покупательной силы. Поскольку американцы оплачивают свой избыток экспорта над импортом долларами, на мировые финансовые рынки притекает большая масса долларов, не уравновешенная спросом на доллары, и этот избыток долларов должен сталкивать доллар вниз. Это приводит к тому, что доллар будет постоянно опускаться, пока не будет устранён нынешний торговый дефицит.

Хотя падение доллара не очень затрагивает американский уровень жизни (5-процентное снижение стоимости доллара повышает потребительские цены лишь на 0,2 процента), низкая стоимость доллара делает намного дороже участие Соединённых Штатов в международных делах. Доллары имеют меньшую международную покупательную силу, а поэтому приходится тратить больше долларов.

В некоторой мере приходится покупать также влияние, и влияние обходится американцам дороже. Американская политическая и военная мощь — если её приходится применять — попросту дороже стоит<sup>14</sup>. И поскольку она становится дороже, американцы покупают меньше. Недооцениваемый падающий доллар приводит, по существу, к тому, что американское влияние меньше, чем должно быть при американской эффективности и уровне производства.

С точки зрения американского налогоплательщика, падение доллара, по-видимому, приведёт к тому, что ему придётся больше платить, чтобы финансировать американскую внешнюю деятельность. Он субсидирует весь мир и платит за деятельность в интересах стран с более высоким доходом на душу населения (американские войска в Европе и Японии, проблема северокорейского ядерного оружия). Он живёт в мире, где теряет больше рабочих мест ради импорта, чем получает от экспорта. Он чувствует себя простофилей.

Когда американцы вынуждены были просить Германию и Японию платить за войну в Персидском заливе, это сделало их наёмниками, хотя они и не любят думать о себе таким образом. Америка уступила Японии своё место первого в мире дарителя иностранной помощи — не потому, что Япония увеличила свой бюджет на иностранную помощь, а просто потому, что повысилась стоимость иены по отношению к доллару<sup>15</sup>. Если надо купить влияние в третьем мире за иностранную мощь, Япония без труда заменяет в этом Соединённые Штаты.

Такое же уменьшение силы происходит и в частном секторе. По мере того как падает доллар, всё меньше иностранцев хотят держать у себя долларовые резервы, а это снижает влияние американских банков. Иностранные инвестиции становятся для американских корпораций намного дороже, а американские инвестиции становятся намного дешевле для иностранных корпораций. Когда дело доходит до того, кто может позволить себе купить чьё-то имущество, баланс покупательной силы ускользает от американцев.

Вследствие неустрашимости японских избытков в торговле с Соединёнными Штатами и остальными странами мира (американский дефицит не может исчезнуть без исчезновения японского избытка), падающий доллар ничем, или почти ничем не содействовал исправлению американского торгового дефицита. При этих реальных условиях для доллара в течение длительного времени остаётся лишь один путь — падение, хотя вычисления паритета покупательной силы показывают, что он сильно недооценивается уже сейчас.

На некоторой стадии падения доллара остальной мир переста-

нет держать доллары как резервы иностранной валюты (всякий, кто держит доллары, получит обратно намного меньше, чем обратил в доллары вначале), перестанет оценивать свою иностранную торговлю в долларах (по мере падения доллара продажная цена товара снижается, а вместе с ней прибыль), перестанет инвестировать в Америке (американские имущества дешёвы, но они становятся ещё дешёвее, и их нынешние покупатели понесут тяжёлые потери капитала), и будет требовать своевременного погашения причитающихся долгов. Все эти реакции подрывают желание и способность Америки быть глобальным лидером.

Если бы европейская денежная единица (теперь она именуется “экио”, но в будущем будет называться “евро”) была уже введена как валюта объединённой Европы зимой 1994 и весной 1995 года, она, вероятно, заменила бы доллар как избранную резервную валюту мировой торговли. Сразу же после мексиканского кризиса люди хотели избавиться от долларов, потому что несли огромные потери на своих долларовых инвестициях и сделках, но им некуда было деваться. Ни одна отдельная европейская валюта не настолько сильна, чтобы доставить необходимую степень ликвидности, а закрытые рынки Японии не позволяют получить иены, которые понадобились бы фирмам или правительствам, если бы иена стала резервной валютой.

С точки зрения сохранения мирового лидерства можно с уверенностью утверждать, что Америка должна сделать всё необходимое у себя и за границей, чтобы сохранить стоимость доллара и его роль как избранной мировой резервной валюты<sup>16</sup>. Если доллар потеряет своё положение мировой резервной валюты, то Америка в значительной мере утратит свою свободу действий. У Америки могут кончиться резервы иностранной валюты, точно в том же смысле, как они кончились у Мексики в конце 1994 года, и тогда остальной мир будет диктовать ей внутреннюю экономическую политику точно так же, как он диктовал внутреннюю политику Мексике в 1995 году. Но американцы не собираются что-либо делать.

В других странах правительства принимают болезненные меры, чтобы остановить падение стоимости своей валюты, так как они испытывают сильнейшее давление общественного мнения, заставляющее их действовать. Но в Соединённых Штатах нет такого давления.

В других странах падение валюты означает возможное банкротство частных компаний или общественных учреждений, займы которых выражены в иностранной валюте. Если мексиканское песо падает в стоимости на 50%, то следует удвоить заработки в песо для

выплаты процентов и возмещения капитала — в противном случае фирма разорится. Неудивительно, что все, кому грозит банкротство, оказывают давление на правительство, чтобы оно защитило стоимость их валюты — защитило существование их инвестиций и их личного состояния. В случае Америки, где займы выражены в долларах, при падении доллара потери несут не американские заёмщики, а иностранные кредиторы, займы которых, выраженные в их собственной валюте, стоят теперь гораздо меньше; но они не голосуют в Америке.

В остальном мире падение стоимости валюты ускоряет инфляцию. Импортные цены растут, и поскольку импорт составляет большую долю потребления, индекс потребительских цен растёт вместе с импортом. Это снижает реальную покупательную силу заработков. Рабочие требуют повышения заработной платы в компенсацию выросших импортных цен, но если они получают такую компенсацию, это лишь ускоряет рост инфляции. Реальные доходы должны снижаться, поскольку в странах с падающей стоимостью валюты (с растущими импортными ценами) уменьшается спрос на товары и услуги, произведённые в остальном мире. Иностранные граждане требуют принять меры, чтобы остановить падение их собственных валют, защитить реальную стоимость их покупательной силы и остановить инфляцию.

Но в Соединённых Штатах происходит нечто совсем иное. Поскольку иностранные фирмы при подъёме их валют не хотят отказываться от своих крупных американских продаж, они сохраняют неизменными свои долларовые цены. По существу они готовы согласиться со снижением прибылей, оцениваемых в их собственной валюте, в виде необходимой потери для сохранения своих американских продаж. Для японского производителя автомобилей потерять 1000 долларов на продаже каждой машины, при цене, более чем покрывающей предельные издержки, может быть намного лучше, чем потерять в Америке три миллиона продаж, с необходимостью начать весьма болезненную структурную перестройку. Вследствие этого, если даже доллар падает, импортные цены растут сравнительно мало.

Хотя с 1984 года до 1994 года стоимость доллара в реальном торговом выражении упала на 33%, импортные цены выросли лишь на 11%. Поскольку Америка импортирует около 12% своего ВПП, импорт добавляет лишь 1,2 процента инфляции к 28 процентам инфляции, происшедшей за то же время (измеренной с помощью безусловного дефлятора цен для ВВП)<sup>17</sup>. Если бы те же импортные

покупки были сделаны в американской промышленности (где средний рост цен за десятилетие составил 31%), то эти продукты прибавили бы к общему темпу инфляции 3,7%, так что американский темп инфляции был бы на 2,5% выше, чем он был в действительности. Следовательно, импорт не повышал, а снижал внутренние цены, несмотря на падение стоимости доллара.

Поскольку падение доллара не ускоряет темпа американской инфляции, люди, полагающие, что они проигрывают от ускорения инфляции, не заинтересованы лоббировать за сильный доллар. Они могут гораздо больше потерять от повышения ставок процента, необходимого для поддержки доллара, чем выиграть от усиления доллара. И, конечно, избиратели не будут абстрактно заинтересованы в мерах сбалансирования бюджета, требуемых программами строгой экономии других стран — в повышении налогов и сокращении общественных услуг.

Поскольку защита доллара не может быть оправдана внутренней экономической необходимостью, американское правительство, которое за это возьмётся, должно будет убедить американскую публику, что дело идёт о мировом лидерстве, и что сохранение мирового лидерства оправдывает болезненные меры, снижающие американский уровень жизни. Некоторым лидерам придётся прибегнуть к аргументу, что избыток импорта над экспортом, которым пользуется теперь американский потребитель, не стоит той цены, какую американцам в конечном счёте придётся уплатить. Потому что в конце концов накопившиеся долги придётся уплатить за счёт дешёвой распродажи американского имущества (если угодно, капиталистического наследия Америки) и уменьшения влияния и лидерства в общественном и частном секторах мировой экономики. Но эта аргументация будет весьма затруднительна с политической стороны, потому что американцы привыкли верить, что мировое лидерство является, так сказать, их “прирождённым правом”, хотя они и не уверены, что они вообще хотят быть мировыми лидерами.

### **Новая мировая система торговли**

Торговая система ГАТТ—Бреттон-Вудс была системой, где доминировали американцы, и где всё вращалось вокруг Америки. Но эта система должна была умереть своей естественной смертью. В самом деле, почти нет уже больше формальных тарифов и квот на промышленные товары, которые можно было бы снять<sup>18</sup>. Систему можно было бы расширить, включив в неё сельскохозяйственную

продукцию (убывающий сектор), но торговля услугами — растущий сектор во всём мире — не стеснена формальными тарифами и квотами. Существуют ограничения, но они глубоко погружены в правовые системы, образ действий правительств и практику бизнеса, так что их нелегко свести к системным запрещениям, наподобие тех, которые вынуждают снижать тарифы.

Проблемы нынешнего дня — это такие виды торговли, как фильмы в Европе, интеллектуальная собственность в Китае, неизменные торговые избытки Японии, и ни одну из них нельзя решить с помощью ГАТТ. Каждая из этих трёх проблем потребовала двусторонних переговоров в году, непосредственно следовавшем после завершения уругвайского раунда переговоров, но это соглашение было подписано и ратифицировано именно по той причине, что уругвайский раунд не касался ни одного из более широких вопросов. Важнее всего то обстоятельство, что ГАТТ не касался вопроса о построении новой системы правил для управления мировой торговлей — в нынешнем многополярном мире региональных торговых блоков.

Любая новая система торговли, по самой природе тех реальностей, которыми она должна заняться, неизбежно уменьшит роль США в мировой экономике, поскольку многие господствующие позиции Америки, такие, как значительное сосредоточение права голоса в организациях вроде Всемирного банка или МВФ, были предоставлены ей после Второй мировой войны, когда она обладала гораздо большей долей мирового ВВП, чем сейчас. В любой новой системе Соединённые Штаты будут иметь меньше права голоса и меньше влияния. Как только откроются переговоры о новой системе торговли и американской публике станет ясно, насколько Америка потеряет своё былое могущество и нынешнюю руководящую роль, вряд ли эта публика поддержит какие бы то ни было новые соглашения. Ослабление относительной силы, которое отразят эти новые соглашения, в действительности уже произошло, но такие соглашения, в некотором смысле, выставили бы относительное ослабление Америки в неоновом свете.

Однополярный мир, лежащий в основе старой системы, уже исчез, и возник некоторый многополярный мир. Чтобы составить правила для этой новой многополярной экономики, была создана бумажная организация под названием “Всемирная торговая организация” (ВТО), но по самой своей природе ВТО (организация, где каждая страна имеет один голос) неспособна написать новые правила, нужные многополярному миру. В действительности не может

быть мировой торговой системы, которой Соединённые Штаты могли бы распоряжаться, даже если бы они этого захотели. В отличие от периода Бреттон-Вудс (1944), они не могут заставить всех прийти к столу, посадить их, поощрить их к послушанию и вынудить принять составленную американцами торговую систему, подходящую к нынешней действительности.

Эту проблему иллюстрирует мексиканский финансовый кризис конца 1994 и начала 1995 года. Поскольку Мексика — сосед Америки и её партнёр по НАФТА, президент Клинтон вынужден был составить план её спасения, но не мог провести его через новый республиканский Конгресс США. Он составил тогда новый план, гораздо больше рассчитанный на деньги МВФ. Старые европейские союзники Америки отказались, однако, голосовать за этот план. И первое предложение, и окончательный план вызвали спекулятивные атаки на доллар. По существу, международное финансовое сообщество уверилось в том, что Соединённые Штаты неспособны спасти Мексику. Король умер, но не было нового короля.

### **Конец американского интернационализма?**

Поскольку в Америке интернационализм выдавали за коммунизм, то конец коммунизма привёл к росту настроения, которое можно было бы назвать новым американским изоляционизмом<sup>19</sup>. Новый изоляционизм — это не внезапный драматический переход от образца 80-х годов к образцу 30-х, а медленное отступление от международной ответственности, причём на каждом шаге этого отступления энергично отрицают, что происходит какое-то отступление. Но хотя воздействие тектоники плит на земную поверхность незаметно в то время, когда оно происходит, — если присмотреться к американским реакциям на аналогичные события в последние годы, то видны драматические перемены.

Лучше всего эту реальность иллюстрирует сравнение американской реакции в Персидском заливе и войны в Боснии. Если бы Саддам Хусейн просто подождал несколько лет и вторгся бы в Кувейт сейчас, то никто бы ничего не предпринял. После крушения СССР Персидский залив больше не важен — во всяком случае, для Америки. Босния потребовала бы внимания; два вмешательства нельзя было бы выполнить одновременно. Комментаторы тут же отметили бы, что очень странно рисковать жизнью американцев, чтобы защитить средневековое ближневосточное королевство в стране, которую выкроили из Ирака британские колониальные господа.

Это постепенное смещение установок впервые проявилось в президентских дебатах 1992 года между Биллом Клинтонем и Джорджем Бушем. Президент Клинтон настаивал, что он собирается быть “отечественным” президентом, а Буш обещал быть “международным” президентом. Буш проиграл. Когда наступило время выборов в ноябре 1992 года, продемонстрированный им международный успех в Персидском заливе за несколько месяцев перед тем ему несколько не помог.

Избранный в 1994 году новый республиканский Конгресс начал с заявления, что он против многих международных учреждений, составляющих сердцевину нынешней глобальной системы. В предложенном проекте резолюции говорилось, что платежи на новые миротворческие операции ООН должны быть отменены, а финансирование старых операций должно быть сокращено с 31 до 20%<sup>20</sup>. Американские войска больше не должны были ставиться под “иностранный” командование<sup>21</sup>. Эти предложения по существу покончили бы с миротворческими миссиями ООН. Американские деньги не должны были больше предоставляться многонациональным банкам, таким, как Всемирный банк или Банк развития Азии. Агентство по контролю над вооружениями и разоружению и Агентство международного развития должны были быть упразднены, и вместе с ними “Голос Америки” и “Радио Марти”. Помощь России и другим бывшим советским республикам, а также Турции, Греции, Кипру и Ирландии должны были быть поэтапно прекращены в течение пяти лет.

Предлагалось повысить военные расходы на противоракетную оборонительную систему типа “Звёздные войны”, для защиты Америки от “гнусных диктатур вроде Северной Кореи” (такое событие очень маловероятно, поскольку гораздо труднее построить межконтинентальные ракеты, чем ядерное оружие), но американские войска не должны были участвовать в миротворческих миссиях — то есть в единственном виде военной деятельности, какая только и могла случиться<sup>22</sup>. Большая часть техники, использованной Америкой со Второй мировой войны для осуществления своего лидерства, должна была быть упразднена<sup>23</sup>. Например, должна была прекратиться помощь Турции, Греции и Кипру, которая была частью наших усилий поддерживать мир в восточном конце Средиземного моря и добиться соглашения по кипрскому спору между Грецией и Турцией (членами НАТО). Хотя на словах утверждалось, что Конгресс по-прежнему заинтересован в глобальном лидерстве США, американский военный бюджет предполагалось переделать в

соответствии с изоляционистской версией Америки, предложенной “Контрактом с Америкой”. Некоторые отколовшиеся республиканцы присоединились к демократам и помогли провалить эту резолюцию о “Звёздных войнах”, но остаётся ещё увидеть, что произойдёт, когда в самом деле будут распределяться ассигнования. Без применения войск и денег лидерская роль Соединённых Штатов в двадцать первом веке намного уменьшится.

Один из республиканских кандидатов на президентских выборах 1996 года, Пэт Бьюкенен, говорит даже о “новом мировом порядке для восстановления нашего суверенитета”<sup>24</sup>. Стремление остального мира расширить своё законное влияние на мировые решения в будущей эпохе он рассматривает как отказ Америки в пользу других от своих законных прав на принятие решений.

Но, конечно, всё это не помешало тем же республиканцам жаловаться, когда европейские союзники Америки настояли на предоставлении европейцу одного из постов, по традиции принадлежавшего американцу — поста главы ЮНЕСКО. Риторика об эре американского лидерства ещё продолжается. Чтобы угодить двадцати трём миллионам американских избирателей центральноевропейского и восточноевропейского происхождения, и республиканцы, и демократы говорят о расширении НАТО со включением таких стран, как Польша, но затем голосуют за сокращение инвестиций на инфраструктуру (базы, системы коммуникаций), необходимую для поддержания НАТО. Ясно, что никто не проголосует за ассигнование от 20 до 50 миллиардов долларов, во что обойдётся распространение прикрытия НАТО на восток<sup>25</sup>. Несомненно, новый республиканский Конгресс проголосует против размещения добавочных войск США в Восточной Европе.

Угроза американскому лидерству видна в ближневосточном мирном процессе. Президент Клинтон обещал аннулировать 275 миллионов долларов иорданского долга, чтобы убедить Иорданию подписать мирный договор с Израилем. Республиканский конгресс сначала угрожал сократить эту сумму до 50 миллионов, то есть более чем в пять раз<sup>26</sup>. Конгресс также ясно дал понять Клинтону, что он не должен покупать участие в деле мирного урегулирования отношений с Сирией. Покупка мира на Ближнем Востоке была правильна, когда была угроза вмешательства СССР и когда Америка конкурировала с СССР за лояльность арабов, но теперь, когда угроза коммунизма исчезла, мир уже не стоит покупать. Почему американские налогоплательщики — если они не евреи — должны щедро оплачивать мир между Израилем и арабами? Пусть они во-

юют, если им хочется, ведь русские не вмешаются в это дело, и во всяком случае это никак не коснётся Америки. Но если всё так пойдёт, то Америка утратит свою роль лидера в деле налаживания мира на Ближнем Востоке.

Лидерство предполагает не только силу, но и готовность нести бремя. К этому бременю относится меньшая возможность сосредоточиться на собственных узких краткосрочных экономических интересах. Страны, не являющиеся мировыми лидерами, не столь ограничены в этом отношении. Если страна столь слаба или чувствует себя столь слабой, что вынуждена сосредоточиться исключительно на собственных краткосрочных интересах, то она не может быть глобальным лидером. Фактически Америка не столь слаба; она без особого труда могла бы перестроиться и стать высоко инвестирующим обществом, но психологически она, по-видимому, чувствует себя столь слабой, что не может действовать ни во внутреннем, ни в международном направлении.

В середине 90-х годов Соединённые Штаты занимают то же положение, какое занимало Соединённое Королевство в конце Первой мировой войны. Они не хотят, а может быть неспособны делать то, что некогда делали. В отличие от того времени, теперь нет стоящей за кулисами страны, способной, если захочет это сделать, взять на себя ту же роль. Роль Соединённых Штатов после Второй мировой войны частично определялась их экономической мощью и их военной силой, но лишь частично. Их язык — это язык мирового бизнеса, их система высшего образования открыта для иностранцев, их средства массовой информации господствуют во всём мире — и все эти факты лежат в основе их лидерства<sup>27</sup>. Если речь идёт о будущем, ясно, что ни одна страна или группа стран даже отдалённо не обладает необходимым сочетанием свойств, чтобы стать глобальным лидером.

Если бы Европа стала в самом деле одной страной с единой внешней политикой, она была бы способна взять на себя роль, которую играли Соединённые Штаты после Второй мировой войны. Например, “экио”, или, как его теперь называют, евро, мог бы заменить доллар. Но этого нет. По крайней мере в течение ближайшего полувека Европа не будет мировым лидером, поскольку ей придётся сосредоточиться на осуществлении своего собственного объединения. Объединение Европы, включая прибавление к Европейскому сообществу Центральной и Восточной Европы, потребует всех его денег, всего общественного внимания и всей способности к лидерству. Военные проблемы на собственном заднем дворе (вроде Боснии) поме-

шают ей проявить какой-либо интерес к военным проблемам более далёких областей — например, таким, как атомное оружие в Северной Корее.

Япония, как вторая по величине экономика мира, является кандидатом на глобальное лидерство, но у Японии нет глобальной военной силы и, что более важно, нет политического интереса ко многому происходящему в мире. Она не собирается биться над проблемой Боснии, проблемой Руанды или даже над такими проблемами, как Северная Корея, находящаяся в её непосредственной окрестности. Но если бы и не было всех этих проблем, она всё же не могла бы быть глобальным лидером без фундаментальной перестройки своей экономики и своего общества. Глобальный лидер должен иметь экономику и общество, понятные и доступные для иностранцев. Японская экономика и японское общество не таковы.

Например, чтобы валюта некоторой страны была резервной валютой, остальной мир должен быть способен получать избытки в торговле с этой страной и таким образом накапливать необходимые ему валютные резервы. В случае иены, Япония может вынудить торгующие с ней экономически более слабые страны принимать долги, выраженные в иенах (как она это сделала в значительной части Восточной Азии), но выплату процентов на долги, выраженную в иенах, не следует смешивать с превращением иены в избранную резервную валюту. Она не сможет стать избранной валютой до тех пор, пока другие страны не смогут добровольно накапливать резервы в иенах, а это не может произойти до тех пор, пока эти страны не будут в состоянии получать избытки в торговле с Японией.

Весной 1995 года Китай и Индонезия жаловались на неравновесие между их выраженными в иенах долгами и их выраженными в долларах продажами<sup>28</sup>. В случае Индонезии, 40% её долга в 90 миллиардов было выражено в иенах, так что её обязательства возрастали на 350 миллионов долларов каждый раз, когда стоимость иены повышалась на один процент, между тем как её продажи большей частью были в Соединённых Штатах и, следовательно, выражались в долларах. Чтобы оплачивать это увеличение долга Японии, Индонезии приходилось снижать свой уровень жизни. Такие страны, как Индонезия, могут быть вынуждены принимать долги, выраженные в иенах, но они добровольно не согласятся выражать свою торговлю в иенах до тех пор, пока большая часть их продаж также не будет в иенах.

В поздний период Римской Империи германцы нередко командовали римскими армиями. Империя римлян имела систему, позво-

ляющую одарённых чужеземцев, приведённых из завоёванных ими земель, превращать в римских граждан, и точно так же глобальный лидер должен иметь систему мер, позволяющих превращать одарённых иностранцев в некоторый эквивалент своих граждан. Можно убедиться, что иммиграционная политика Америки, её университеты и её бизнес очень легко абсорбируют одарённых иностранцев.

С Японией дело обстоит как раз наоборот. Для иностранца труднее, чем где бы то ни было на свете, стать японским гражданином, нормальным студентом хорошего японского университета или управляющим японской компании. Прежде чем Япония сможет стать глобальным лидером, она должна будет перестроить всё своё общество.

Но в то же время японская практика делает лидерство невозможным ни для кого другого. Неспособность иностранцев успешно экспортировать товары в Японию или владеть успешными фирмами в Японии в действительности делает невозможным лидерство какой-либо другой страны. Но если Соединённые Штаты — недостаточно большая страна, чтобы вынести торговый дефицит, требуемый японским профицитом, то кто другой на это способен?

### **Поддержание системы без лидера?**

Есть целый ряд сил, поддерживающих существование социальных систем. Две из них — это язык и религия, но их недостаточно, как можно видеть на Ближнем Востоке, где арабы говорят на одном языке, имеют одну религию, принадлежат к одной и той же этнической группе, но разделяются на многочисленные враждующие государства. Напротив, в Китае наибольшая в мире однородная группа людей составляла единое общество в течение четырёх тысяч лет с помощью объединяющей идеологии (конфуцианской системы), проповедующей не индивидуализм, а интеграцию. Но христианская и мусульманская религии, подчёркивающие личную связь между человеком и Богом, слишком индивидуалистичны и потому сами по себе не способны поддерживать социальное единство. И в христианских, и в мусульманских обществах войны с людьми той же религии даже более обычны, чем войны с людьми другой религии.

Сильный внешний завоеватель может удерживать вместе противоположные друг другу группы. Внешняя угроза коммунизма объединила страны, вошедшие в американский блок. Некоторые из них были демократическими, другие — нет. Некоторые верили в рыночную экономику, другие не верили. Некоторые были богаты, другие

бедны. Общее между ними было то, что они хотели остаться вне орбиты коммунизма. Но без объединяющей идеологии единство быстро исчезает, как только уходит внешняя угроза.

Чтобы социальная система существовала очень долго, ей нужна поддержка сильной интегрирующей идеологии. Римляне строили “великую” империю; египтяне стремились к вечной жизни. Все такие идеологии предполагают некую цель, большую, чем индивид или местная этническая группа, к которой принадлежит индивид. В течение короткого периода коммунизм был такой идеологией. Он продлился намного меньше, чем любая из предшествовавших ему идеологий, может быть, потому, что ставил себе земную цель — повышение материального уровня жизни — что легко поддавалось проверке, и чего он не мог исполнить.

Когда исчезают и внешние угрозы, и объединяющие идеологии, следующий шаг в поисках единства — это направить гнев против какого-нибудь вида презираемых сограждан. Это явление иллюстрирует Югославия. После конца коммунизма и без внешней угрозы со стороны бывшего СССР она могла позволить себе начать внутреннюю борьбу. Американская версия этнических чисток — калифорнийское “предложение 187”, касающееся эмигрантов, легальных и нелегальных, которым отказывают в государственной помощи<sup>29</sup>. Они и есть презираемая группа. “Контракт с Америкой” касается бедных — утверждая, что они бедны, потому что ленивы. Более половины сокращений бюджета, сделанных палатой депутатов и составивших 9,4 миллиарда долларов (точнее, 5,7 миллиарда долларов) относились к одной только жилищной программе для людей с низким доходом<sup>30</sup>. Это — презираемая группа.

К сожалению, ни капитализм, ни демократия не являются объединяющими идеологиями. Обе они — “идеологии процесса”, утверждающие, что если человек следует рекомендуемым процессам, то он будет богаче, чем если он им не следует. У них нет никакого “общего блага”, общих целей, ради которых все коллективно трудятся. Оба сосредоточены на индивиде, а не на группе. Предполагается, что трудящиеся максимизируют свои собственные доходы — оставляя работу, если где-нибудь можно получить больший заработок. Предполагается, что фирмы максимизируют свои доходы — увольняя рабочих каждый раз, когда это повышает прибыль. Предполагается, что избиратели голосуют в своих личных интересах. Никто не обязан беспокоиться о благополучии других.

Если кто-нибудь говорит, что общество — это органическое целое, нечто большее, чем простая статистическая сумма желаний и

достижений его отдельных членов, то и капиталисты, и демократы утверждают, что ничего подобного не существует. В обоих случаях индивидуальная свобода доминирует над общественными обязанностями. Все политические и экономические соглашения добровольны. Если индивид не хочет голосовать или не хочет что-нибудь купить, это его право. Если граждане хотят быть жадными и голосуют за свои узко корыстные интересы в ущерб другим, это их право. В самых строгих изложениях капиталистической этики преступление есть попросту ещё один вид экономической деятельности, где приходится платить высокую цену в случае поимки (сидеть в тюрьме). Не существует социальной обязанности повиноваться закону. Нет ничего такого, чего человек “не должен” делать. Долга и обязанностей не существует. Существуют только рыночные сделки.

В минувшем полувеке капиталистическая мировая экономика держалась вместе не вследствие идеологии капитализма, а из-за страха перед коммунизмом и возникшего по этой причине могущества и руководства Соединённых Штатов. Что происходит, когда доминирующая идеология рушится и сменяется этническим национализмом, отчётливо видно на примере бывшего СССР и Восточной Европы.

В старой капиталистической экономике без лидерства можно видеть подобное же, хотя и более медленное развитие событий. Повсюду разрастается этнический регионализм — в Шотландии, Уэльсе, Квебеке; в конфликте между Северной и Южной Италией; в движениях бретонцев и корсиканцев, каталонцев и басков. Каждая неудача приводит к дальнейшим неудачам. НАТО теперь менее уважаемое учреждение, из-за своей неспособности справиться с Боснией. Теперь другие беспокойные этнические группы будут быстрее прибегать к оружию. Подобным образом, неспособность быстро сдержать мексиканский финансовый кризис означает, что финансовые рынки будут в будущем более агрессивны в своих атаках на попытки МВФ или американцев сдержать будущую нестабильность. Доллар считается ослабевшим, потому что предполагают, что такие страны, как Германия, не голосовавшие за план помощи Мексике, принятый МВФ по предложению американцев, в случае атаки на доллар отомстят им за этот план, отказавшись тратить свои деньги на его поддержку<sup>31</sup>. Неважно, действительно ли существуют такие намерения. В действительности важно другое: рыночные игроки больше не думают, что доллар автоматически получит поддержку других центральных банков, как это было в прошлом.

Сейчас нет угроз, нет идеологий и нет достаточно сильных лиде-

ров, способных поддерживать единство мировой системы. В итоге это конец коммунизма, конец системы ГАТТ—Бреттон-Вудс, мир экономического паритета, мир, где ни одна страна не позволит своим солдатам умирать, если нет угрозы её национальному существованию, мир без объединяющих идеологий и с неограниченным индивидуализмом демократии и капитализма. Это мир без объединяющих связей и глобального политического руководства.

Легко оплакивать тот факт, что президент Клинтон — не бестрашный Гарри Трумэн, посылающий людей драться за правое дело; что премьер-министр Джон Мейджор отступает перед моральными аспектами положения в Боснии, в отличие от премьер-министра Маргарет Тэтчер, укреплявшей решимость президента Буша во время войны в Персидском заливе; что премьер-министр Гельмут Кольт не побуждает немцев играть в Восточной Европе ту роль, какую заморские китайцы играют в Китае; что президент Жак Ширак не обладает широтой взгляда президента Шарля де Голля; и что японские премьер-министры остаются невидимками на мировой сцене. Если видишь повсюду слабых лидеров, это больше говорит о переживаемых временах, чем о самих индивидах<sup>32</sup>.

Недостаток лидерства у этих людей не зависит ни от их характера, ни от их умения руководить, хотя им может недоставать и того, и другого. Каковы бы ни были их личные недостатки, эти недостатки играют лишь второстепенную роль. В период кусочного равновесия просто нет лидеров, потому что ни у кого нет ясного представления о таящихся опасностях возможных изменений окружающей среды. Всё стало текучим, без неподвижных точек опоры для политических рычагов.

Как показывают обзоры высказываний американских политических лидеров, даже среди руководящих кадров нет консенсуса по поводу целей американской внешней политики. Ни в одном вопросе нет прочного большинства, кроме нераспространения ядерного оружия — и даже в этом случае есть согласие лишь на 70%<sup>33</sup>. Никто не может руководить общественным мнением, не зная, в какую игру играют и что требуется, чтобы её выиграть, — а этого никто не знает.

Новые электронные информационные технологии тоже сделали руководство гораздо более трудным. Чтобы управлять, необходимо иметь в какой-то степени чудо, тайну и авторитет; но чтобы быть избранным, достаточно войти по телевидению в гостиную избирателя, как средний приятный человек. Одна из неприятных реальностей электронных средств информации состоит в том, что они пожирают

своих звёзд так же быстро, как их создают. Никто не имеет долгого полупериода жизни в качестве звезды программы. В отношении лидеров это значит, что прощупывают их личную жизнь, чтобы доказать, что они не являются образцами добродетели — на что они претендуют для избрания. Немногие из великих людей американского прошлого выдержали бы такое моральное испытание (Джефферсон с его возможной чёрной любовницей, Бенджамин Франклин с возможной любовницей-подростком). Немногие знали, что Франклин Рузвельт мог ходить лишь с большим трудом. Но всем известен малейший порок президента Клинтона.

Недостаток лидерства производит ещё больший недостаток лидерства. Чем хаотичнее выглядит мир, тем меньше гражданам любой страны хочется, чтобы их лидеры тратили своё время, пытаясь привести в порядок то, что всё больше напоминает безнадежную глобальную неразбериху. Но если кто-то не будет руководить мировой системой торговли и оказывать давление на тех, кто злоупотребляет этой системой, то мировая система торговли постепенно атрофируется и в конце концов рухнет. В период кусочного равновесия, со всё ещё неясным становлением новой среды, потенциальные лидеры не знают, куда им идти, а их последователи просто не имеют причин за ними следовать.

Психиатр Роналд Хейфец, гарвардский исследователь лидерства, полагает, что «любая испуганная группа избирателей станет жертвой людей, предлагающих лёгкие ответы... Лидерство означает способность вместе с народом братья за важные проблемы». Но каковы важные проблемы в меняющемся мире? «Власти вознаграждаются за то, что у них есть ответы, но часто не вознаграждаются, если они говорят «я не знаю»<sup>34</sup>. Но кто же знает в тех случаях, когда по-настоящему никто не может знать? «Мы ищем авторитеты для поддержания равновесия социальной группы. Дело не в том, к чему мы приходим. Мы вовлечены в постоянный процесс адаптивного изменения»<sup>35</sup>. Но кто входит в группу, и какие нужны адаптации?

В период кусочного равновесия нужны способности выживания, некогда проявленные млекопитающими, но биологи до сих пор не могут в точности сказать, какие именно способности позволили млекопитающим выжить в новой среде, когда вымерли динозавры. Если специалисты не знают этого о прошлом, то как может отдельный человек знать это о будущем?

Если посмотреть на великих исторических деятелей, то мы видим, что они являлись только в такие времена, когда у них были

потенциальные последователи, понимавшие, что надо что-то сделать, и приблизительно знавшие, что именно надо сделать. Посмотрим на Уинстона Черчилля — вероятно, величайшего лидера, какого когда-нибудь имели англичане. Черчилль стал лидером во Второй мировой войне. Перед этим он был лидером с теми же лидерскими способностями, но не было страны, готовой за ним следовать. Он всегда был в политической пустыне, часто без должности. После войны его лидерство было вскоре отвергнуто, поскольку он хотел идти в направлении, куда англичане не хотели за ним следовать (сохранить Британскую империю и сопротивляться государству социального благосостояния). Очень скоро он снова стал лидером без последователей и потерпел поражение, хотя все признавали, что он был великим лидером во время войны. Лидеры без последователей — это не лидеры. В теории лидеры могут создать себе последователей, но даже в нормальные времена это трудно, а в периоды кусочного равновесия — невозможно. Последователи почти всегда создают лидеров; но лидеры лишь очень редко создают последователей.

Современная технология также сделала лидерство более трудным. В прошлом, когда никто в точности не знал, состоится ли политическая демонстрация и куда она направится, невежество в некоторой степени порождало лидерство. Чтобы почувствовать, куда пойдёт демонстрация, надо было её организовать и вести её, пока она не оформится.

В наши дни лидеры могут узнать, куда направится демонстрация, не будучи организаторами демонстрации. При современных методах статистического анализа можно, используя опросы общественного мнения и фокусные группы, выглядеть как лидер и без необходимости куда-то вести. Исполнитель опроса (важнейший советчик политика) говорит политику, куда идёт демонстрация, так что политику остаётся выскочить вперёд этой демонстрации, чтобы выглядеть как лидер — тогда как в самом деле он последователь.

Республиканский «Контракт с Америкой» был моден в фокусных группах, и ни один вопрос не был оставлен в этом контракте, если он не набрал благоприятный рейтинг в 60% или выше<sup>36</sup>. Ньют Гингрич выскочил вперёд демонстрации и выглядел как лидер. Но в действительности он был последователь. Поскольку теперь было легко выглядеть настоящим лидером, не будучи настоящим лидером, почему бы кто-нибудь захотел быть настоящим лидером? Настоящее лидерство состоит в том, чтобы изменить направление демонстрации или организовать новую демонстрацию — а это рискован-

но, и лишь немногие захотят это сделать. В конце концов государственный деятель, которого не переизбрали, это не государственный деятель.

Но риторика мирового лидерства всё ещё остаётся. По словам Ньюта Гингрича, «Только Америка может вести за собой мир. Америка остаётся единственной глобальной, универсальной цивилизацией в истории человечества... Без энергичной американской цивилизации на нашей планете будут множиться варварство, насилие и диктатуры»<sup>37</sup>. Здесь действительность улетучилась без следа.

Наш единственный опыт многополярного мира без доминирующего лидера — это период между Первой и Второй мировой войной. Коммунистическая Россия; фашистская Германия, Япония и Италия; и демократическо-капиталистические Великобритания, Франция и Соединённые Штаты — все они столкнулись в мире без центра тяжести, и это привело к несчастливым результатам. Посмотрев на хаос между мировыми войнами, многие приписали бы его тому обстоятельству, что Британия перестала быть менеджером глобальной системы, а Соединённые Штаты ещё не хотели взять на себя ответственность за глобальное лидерство. Когда система начала распадаться в начале 20-х годов, никто не чувствовал себя ответственным за происходящее, и ничего не было сделано, чтобы предотвратить бедствия конца 20-х и 30-х годов.

## Глава 8

# Силы, преобразующие экономическую поверхность Земли

Исследовав каждую из пяти экономических плит, мы можем теперь понять тектонические силы, столь драматически изменяющие распределение зарплат и богатства. Анализ надо начать с борьбы против инфляции. Она была объявлена в середине 70-х годов, и всё ещё продолжается через двадцать пять лет.

70-е и 80-е годы были десятилетиями инфляции. Инфляция началась с плохо рассчитанного финансирования вьетнамской войны, ускорилась вследствие нефтяного шока ОПЕК и продовольственных шоков середины 70-х годов, ещё более ускорилась и расширилась от использования индексов стоимости жизни для согласования зарплат в трудовых контрактах и цен в контрактах о поставках, и дальше развилась под действием второго нефтяного шока ОПЕК в конце 70-х годов. Сначала против неё пробовали такие средства, как контроль над зарплатами и ценами, но ни то, ни другое не помогало, и в конечном счёте все промышленные страны мира пришли к заключению, что единственное лекарство от инфляции — это использование более высоких ставок процента и более жёсткой финансовой политики (повышение налогов или снижение расходов), с целью намеренно замедлить рост, повысить безработицу, вынудить уменьшение заработной платы и удержать под контролем цены.

Эта стратегия, хотя и применяемая иногда судорожным образом, удерживалась в течение более двух десятилетий. Для борьбы с инфляцией мировой рост был намеренно замедлен с 5% в 60-х годах до 2% в первой половине 90-х<sup>1</sup>. В настоящее время Федеральная резервная система (ФРС) проводит политику, которая должна ограничить экономический рост Америки максимумом не более 2,5%. Всё, что выше, считается инфляционным.

Как это бывает при слишком затянувшихся войнах, все первоначальные причины войны — нерасчётливое финансирование вьетнамской войны, шоки из-за ОПЕК и продовольствия, индексирование трудовых контрактов и контрактов о поставках, инфляционные

опасения — всё это давно ушло. По мере продолжения войны, из года в год, её отрицательные побочные эффекты — падение реальной заработной платы и усиление неравенства — начали принимать более разрушительный характер, чем первоначальные причины, по которым ввязались в борьбу. Как мы увидим в главе 9, инфляция была побеждена. Но борцы с инфляцией так сосредоточились на “продолжении борьбы”, что не заметили, как выиграли войну.

Медленный рост выполнил возложенные на него надежды. Он поднял безработицу до уровня, невиданного со времени “великой депрессии”. Западная Европа достигла теперь двузначных процентов безработицы — в некоторых странах свыше 20%. Как признаёт Япония, по меньшей мере 10% её рабочей силы в действительности лишены работы, если даже им всё ещё оплачивают их бывшие работодатели, так что они не учитываются в официальном проценте безработных — 3 или 4%.

Осенью 1995 года официальный уровень безработицы в Америке составлял 5,7%. Но, подобно айсбергу, большая часть которого невидима и находится под водой, эти официально безработные — лишь небольшая часть всего числа работников, которым недостаёт работы. Если сложить число официально безработных (около 7,5 миллионов) с числом людей, утверждающих, что они хотят работать, но не удовлетворяют тем или иным критериям активного трудоустройства и потому официально не считаются безработными (ещё 5 или 6 миллионов), и с числом невольно работающих неполное время и желающих перейти на полное (около 4,5 миллионов), то получается эффективный процент безработицы, приближающийся к 14.

Кроме того, имеется 5,8 миллионов мужчин (более 4% всей рабочей силы), которые по возрасту могли бы состоять в рабочей силе (от двадцати пяти до шестидесяти лет) — мужчин, в прошлом обычно состоявших в рабочей силе; мужчин, не обучающихся в школе; мужчин, не достигших пенсионного возраста; мужчин, которые не являются ни работающими, ни безработными; мужчин, живущих без видимых средств к существованию; мужчин, выброшенных или бросивших нормальную трудовую экономику Соединённых Штатов<sup>2</sup>.

Америка производит также огромный контингент частично безработных. Имеется 8,1 миллиона американских трудящихся на временных работах, 2 миллиона работающих “по вызову”, и 8,3 миллиона “независимых подрядчиков” (многие из которых — сокращённые профессионалы, именующие себя консультантами, потому что они слишком горды, чтобы признать себя безработными, хотя имеют ма-

ло настоящих клиентов)<sup>3</sup>. Все эти категории вместе составляют ещё 14% рабочей силы<sup>4</sup>.

Большинство этих трудящиеся предпочло бы иметь нормальную работу. Как метко заметил журнал “Форчун”, они в действительности создают ситуацию, где “нет никакого давления в сторону повышения заработной платы, поскольку слишком многие из них — те “случайные” рабочие, у которых нет силы торговаться с предпринимателями; и регулярно работающие понимают, что им тоже приходится плавать в том же дарвиновом океане”<sup>5</sup>.

Вдобавок к этому, с 1980 до 1993 года в Соединённые Штаты въехало 11 миллионов легальных и нелегальных эмигрантов. Они искали в Америке более высокие заработки — и нашли их<sup>6</sup>. Их деятельность не могла не отразиться на возможностях трудоустройства и заработках коренных американцев.

Человеческие проблемы, к которым приводят эти миллионы охотников за работой, нетрудно себе представить. В 5 часов пополудни небольшая металлокерамическая фирма вывешивает на своей доске объявлений сообщение о десяти открывшихся рабочих местах. В 5 часов утра выстраивается очередь из двух тысяч человек, претендующих на эти десять мест<sup>7</sup>.

Это море избыточной рабочей силы производит прямое давление в сторону снижения заработной платы, а косвенным образом создаёт экономическую среду, усугубляющую действие других сил, также производящих такое давление (технология и глобальная торговля); эти силы будут описаны в дальнейшем изложении. Это неудивительно, каждый, кто хоть сколько-нибудь верит в действие спроса и предложения, поймёт, что столь значительный избыток рабочей силы должен приводить к падению заработной платы. Заработная плата растёт лишь в случае, если рабочей силы недостаёт. Поскольку медленный рост экономики гораздо больше отбрасывает в положение безработных нижние 60 процентов рабочей силы, чем верхние 20 процентов, то надо ожидать, что в период высокой безработицы заработки этих нижних 60 процентов будут снижаться намного круче, чем заработки верхних 20 процентов.

### **Выравнивание цены факторов производства в глобальной экономике со сдвигом технологии в сторону повышения квалификации**

По определению, глобальная экономика — это такая экономика, в которой факторы производства — естественные ресурсы, капитал,

технология и рабочая сила — точно так же, как товары и услуги, перемещаются по всему миру. Капиталисты наживают деньги, перемещая услуги, товары и естественные ресурсы из тех мест, где они дешёвы, в те, где они дороги, и перемещая производство товаров из мест, где оно обходится дорого, в места, где оно дешёво. Технология применяется там, где она приносит больше всего денег. Подобным же образом, рабочая сила перемещается в места, где выше всего заработная плата. В процессе этого глобального поиска наивысшей прибыли, где бы её ни удалось получить, происходит выравнивание цен, рент, зарплат, выплаты процентов и дивидендов. Зарплатная плата растёт в странах с низкой заработной платой и падает в странах с высокой заработной платой — это процесс, который экономисты называют «выравниванием факторов производства».

Если бы не было выравнивания факторов производства, это было бы невероятным экономическим чудом. Как могла бы развиваться глобальная экономика — а она несомненно развивается — без выравнивания факторов производства?<sup>8</sup> Выравнивание факторов производства — это почти определение мировой экономики. Если бы его не было, то капиталисты пренебрегали бы возможностями повысить свою прибыль. Никакой тайны, нуждающейся в объяснении, здесь нет. Капиталисты редко упускают случай нажить больше денег.

Независимо от того, как расценивают роль выравнивания факторов производства в резком перераспределении зарплат, происшедшем за последние два десятилетия, в будущем давление выравнивания факторов производства будет возрастать. Если в 80-е годы лишь небольшая часть третьего мира ориентировалась на экспорт, то сейчас большая часть третьего мира хочет играть в ориентированную на экспорт капиталистическую игру. Рабочие бывших коммунистических стран лишь в последнее время вступили в конкуренцию с рабочими первого мира за рабочие места и зарплаты.

В эпоху относительно изолированных национальных экономик средние рабочие первого мира могли получать премии к заработной плате по сравнению с рабочими той же квалификации в третьем мире, поскольку они работали с более обильным сырьём, имели больший доступ к капиталам, использовали более высокие технологии и наличие в первом мире многочисленной рабочей силы высокой квалификации. Все эти традиционные преимущества неквалифицированных рабочих первого мира исчезли или очень быстро подходят к концу. Лучшие средства коммуникации и транспорта сделали возможным развитие глобальной экономики, где сырьё может

быть куплено кем угодно по мировым ценам и дёшево перевезено туда, где оно требуется. В действительности все на равной основе занимают капитал на мировых рынках капитала в Нью-Йорке, Лондоне или Токио. Если речь идёт об инвестициях, то в наши дни нет разницы между богатыми и бедными странами. Искусство копирования и деятельность транснациональных компаний привели к тому, что технологии, в особенности технологии производства, очень быстро распространяются по всему миру. Хотя всё ещё существует дополнительность между квалифицированным и неквалифицированным трудом, современные технологии коммуникации и транспорта позволяют выполнять квалифицированные части производственных процессов в странах первого мира, а неквалифицированные части — в странах третьего мира. Теперь богатые страны не могут уже автоматически обеспечивать более высокие заработки своим неквалифицированным рабочим просто путём использования больших капиталов, более дешёвого сырья или лучших технологий, чем у более бедных соседей.

Рассмотрим Восточную Европу. Через час автомобильной дороги к востоку от Германии вы обнаружите заработную плату, составляющую от 5 до 10% заработной платы в Германии. В Польше фирма “Асеа Браун Бовери” платит рабочим 2,58 доллара в час, а в Германии — 30,33 доллара в час. Кроме того, польские рабочие трудятся на чetyреста часов в год больше, чем немецкие — что снижает потребность в подготовке, менеджменте и накладных расходах, связанных с численностью персонала (бухгалтерия, здравоохранение и т. д.). Неудивительно, что с 1990 до 1994 года АББ упразднила 40 000 рабочих мест в Северной Америке и в Западной Европе, прибавив 21 150 рабочих мест в бывших коммунистических странах на востоке<sup>9</sup>. АББ просто делает то, что, как предполагается, и должны делать капиталисты — минимизирует затраты и максимизирует прибыли. Заработная плата будет постепенно расти в странах с низкими заработками, таких, как Польша, а также будет падать в странах с высокими заработками, таких, как Германия.

В особых экономических зонах, граничащих с Гонконгом, стандартная заработная плата рядовых рабочих металлообрабатывающих профессий составляет 35 долларов в месяц, причём месяц содержит двадцать девять рабочих дней, а рабочий день — 11 рабочих часов. Это означает уровень заработной платы 11 центов в час. Китай — особый случай лишь в том смысле, что народ в 1,2 миллиарда человек очень долго не сможет даже отдалённо приблизиться

к заработкам первого мира. Давление выравнивания факторов производства исчезнет не скоро.

Что касается выравнивания фактора цен, то экономическая логика здесь поддерживается обстоятельствами времени. Неравенство начало распространяться, а реальная заработная плата падать как раз тогда, когда начал расти импорт (как доля ВВП), что произошло в конце 60-х годов и в начале 70-х. В современной глобальной экономике есть железный закон заработной платы: в течение длительного времени сохраняются лишь те различия в зарплате, которые оправдываются квалификацией, дающей более высокую производительность труда.

В то же время технология развивается в направлении повышения квалификации. Синхронные запасы, статистический контроль качества, снижение уровня принятия решений, компьютерные технологии, бригадная работа и снятие внутренних функциональных барьеров — всё это требует намного более квалифицированной рабочей силы. Всего лишь за восемь лет коэффициент, связывающий математические способности и зарплаты, утроился для мужчин и удвоился для женщин<sup>10</sup>. Хотя невозможно предсказать будущее развитие технологии, всё, что теперь задумывается, свидетельствует о том, что сдвиг технологии в направлении повышения квалификации будет ускоряться.

Автомобильные компании, обычно нанимавшие на работу людей, не окончивших среднюю школу или окончивших её, теперь хотят, чтобы средние рабочие на производстве имели математические знания, соответствующие в Соединённых Штатах младшим классам колледжей. Новые технологии превратили прежнюю неквалифицированную работу у конвейера в новые виды работы, требующие гораздо больше образования и квалификации. Рабочий-сварщик заменяется роботом, а рабочие места переходят к тем, кто имеет квалификацию, нужную для починки роботов. Автомобильная промышленность нанимает теперь для сборочных работ людей, учившихся в колледже, или даже окончивших колледж (на сборочном заводе «Крайслер Виндзор» они составляют 26% всех рабочих)<sup>11</sup>.

В последние два десятилетия высокооплачиваемые рабочие места исчезали в Америке по мере того, как уменьшалась доля американских фирм на мировом рынке автомобилей, стали и станков; но они исчезали ещё и потому, что в этих областях индустрии производительность росла намного быстрее, чем спрос на их продукцию<sup>12</sup>. Общая занятость возрастала, но весь этот рост относился к сектору услуг, где зарплаты в Соединённых Штатах в среднем на треть

ниже, чем в фабричном производстве, — и намного ниже, чем в таких видах индустрии, как автостроение, производство стали или станкостроение.

Среди экономистов происходят споры, насколько наблюдаемое снижение зарплаток следует отнести за счёт выравнивания факторов производства и насколько — за счёт тенденции к повышению квалификации в технологиях производства и распределения. К сожалению, точные соотношения не поддаются исследованию, так как технология и выравнивание факторов производства взаимодействуют между собой, и их влияние сильно зависит от степени напряжённости соответствующих рынков труда.

Теоретически было бы приятно знать точные пропорции, в которых эти два фактора воздействуют на реальную заработную плату, но такое знание всё равно не помогло бы добиться, чтобы неквалифицированные люди первого мира получали доходы первого мира. В обоих случаях им придётся иметь квалификацию первого мира. Невозможно задержать ни рост мировой экономики, ни развитие технологии — и если бы даже можно было это сделать, то никто бы этого не захотел. Развитие технологии делает возможным самый прогресс человечества, а глобальная экономика открывает возможности развития человечества во втором и третьем мире, которые никто в первом мире не хотел бы закрыть.

В наступающую эпоху искусственной интеллектуальной индустрии те страны, которые не делают надлежащих инвестиций в квалификации, в НИР, в инфраструктуру, в заводы и оборудование, не желающие вести макроэкономическую политику, вырабатывающую жёсткие рынки труда, будут попросту иметь на дне своей рабочей силы множество людей с очень низкими зарплатами, падающими всё ниже. Люди без квалификации, живущие в богатых странах, не будут больше автоматически получать высокую заработную плату.

Поскольку причины падения заработной платы в общих чертах ясны и средства от этого зла не зависят от точного распределения вины между его причинами, читатель, не заинтересованный в тонкостях экономического анализа и экономических споров, может в этом месте перейти к следующей главе. Но тем из читателей, кто любит распутывать детективные загадки, мы предложим одну загадку, бросающую вызов их логическим способностям. В ней будут факты, не предсказываемые никакой теорией, и факты, прямо противоречащие всем теориям. Но решение этой загадки приводит также к некоторым урокам, важным для будущего.

### Кто изменил структуру заработной платы

Согласно классической теории выравнивания факторов производства, развитие глобальной экономики приводит к росту экспорта из третьего мира продуктов неквалифицированного, трудоёмкого производства. Поскольку трудоёмкие товары дешевле делать в третьем мире, цены на них падают, изгоняя с рынка конкурирующие с ними производства первого мира, использующие более дорогую рабочую силу. По мере их закрытия они увольняют больше неквалифицированных рабочих, чем квалифицированных, потому что они нанимали больше первых, чем вторых. Тогда закон спроса и предложения приводит к снижению заработной платы неквалифицированных по отношению к квалифицированным.

Поскольку экономическое прибавление третьего мира к первому миру создаёт глобальную экономику, где намного больше рабочей силы (квалифицированной и неквалифицированной) по отношению к капиталу, чем было прежде в странах первого мира, то каждый рабочий (квалифицированный или неквалифицированный) работает теперь с меньшим капиталом, и реальная заработная плата за труд (квалифицированный или неквалифицированный) должна снижаться. Обратное, каждая единица капитала работает теперь с большим количеством труда, и реальные прибыли на капитал должны повышаться. Загадка состоит в том, что прибыли на капитал не возросли.

В противоположность предсказаниям классической теории выравнивания фактора цен, источником быстро возраставшего импорта в последние двадцать лет были не страны третьего мира с низкой заработной платой, а другие страны первого мира. Торговля между странами ОЭСР (первый мир) возросла с 38% всей торговли в 1953 году до 76% в 1990 году<sup>13</sup>. Импорт из стран третьего мира, по видимому, не был достаточно велик или рос недостаточно быстро, чтобы объяснить наблюдавшиеся огромные изменения зарплаток.

Имеется и другая проблема: как мы видели в главе 2, лишь часть возрастания неравенства может быть приписана расширяющемуся расхождению в заработной плате между различными уровнями квалификации. Большая часть возрастания неравенства относится к людям одинаковой квалификации<sup>14</sup>. Классическая теория выравнивания факторов цен не объясняет это расхождение зарплаток внутри групп.

Впрочем, при падении заработной платы неквалифицированных рабочих фирмы должны были бы употреблять меньше квалифици-

рованных рабочих, заменяя их более дешёвыми неквалифицированными. Но если использовать в качестве меры квалификации образование, то доля квалифицированных рабочих в промышленности США повсюду выросла. Это привело многих, в частности, авторов “Экономического отчёта президента за 1994 год”, к утверждению, что если квалифицированные рабочие становятся относительно дороже, а бизнес всё ещё использует их, то выравнивание фактора цен не может быть причиной падения заработной платы<sup>15</sup>. Исключив эту причину, эти авторы приходят к выводу, что расширяющиеся расхождения в заработной плате должны объясняться сдвигом технологии в сторону повышения квалификации, который привёл к спросу на более квалифицированную рабочую силу<sup>16</sup>.

Несомненно, такой сдвиг квалификаций в самом деле есть. Но сдвиг технологии в сторону повышения квалификации также оставляет многие факты без объяснения и сталкивается с некоторыми фактами, противоречащими таким предсказаниям. Если бы суть дела была в сдвиге технологии в сторону повышения квалификации, то реальные заработки квалифицированных рабочих должны были бы подняться. Сдвиг квалификаций не объясняет, почему снизилась заработная плата наиболее образованных (среди мужчин заработки снизились у всех, даже у людей с учёными степенями), почему задеты столь многие (действие этой причины должно было бы сосредоточиться на прямо задетых новыми технологиями) и почему расходятся заработки людей с одинаковой квалификацией. По той же логике, которая была направлена против гипотезы выравнивания фактора цен, сдвиг технологии в направлении квалификации не может быть источником проблемы, потому что есть факты, которые этой причиной не предсказываются, а следовательно ответ должно давать выравнивание фактора цен.

Конечно, ниоткуда не следует, что обе причины — выравнивание фактора цен и сдвиг технологии в сторону квалификации — не могут действовать одновременно. Но даже вместе взятые, обе причины не могут объяснить один определённый факт и тем самым вряд ли могут считаться виновниками рассматриваемых явлений. Ни одна из них не объясняет, почему заработная плата становится неравной у людей с одинаковой квалификацией — всё равно, высокой или низкой.

В поисках виновного важно иметь в виду, что в начале 70-х годов импорт из других стран ОЭСР быстро возрос и был достаточно велик, чтобы оказать большое влияние на наблюдаемые заработки в Соединённых Штатах, между тем как эти страны были в то вре-

мя, по сравнению с Соединёнными Штатами, областью низкой заработной платы. К концу этого периода некоторые из стран ОЭСР, например, Германия и Япония, имели более высокую заработную плату, особенно с учётом дополнительных льгот, но вначале она была значительно ниже.

Падение реальной заработной платы началось в Соединённых Штатах раньше, чем где бы то ни было в первом мире, именно по той причине, что в 70-х годах и в начале 80-х годов выравнивание фактора цен происходило внутри ОЭСР<sup>17</sup>. Хотя общий дефицит торгового баланса и был невелик по сравнению с ВВП (3% в начале 1994 года), он был очень велик в индустриях со средним уровнем квалификации, таких, как автостроение, станкостроение, производство стали или бытовой электроники. С очень крутыми (неупругими) кривыми поставки рабочей силы, умеренный спад кривой спроса для рабочей силы средней квалификации может оказать очень сильное влияние на заработную плату. То, что кажется небольшой поправкой, может иметь в действительности главное значение.

Лишь в конце этого периода конкуренция третьего мира начала влиять на заработную плату в первом мире, и лишь в это время остальные страны ОЭСР начали испытывать расширение неравенств и снижение реальной заработной платы, начавшиеся гораздо ранее в Соединённых Штатах<sup>18</sup>. Вне Соединённых Штатов даже в конце рассматриваемого периода было бы несправедливо возложить эту вину на третий мир. Некоторые давления на заработки, проявившиеся в других странах ОЭСР, легко могли быть превышениями на валютном рынке первого мира, когда заработки поднимались над уровнем долговременного равновесия. Это особенно справедливо для таких стран, как Германия и Япония, где заработная плата вместе с дополнительными льготами превысила американские уровни. Когда немецкие и японские компании начали вводить производственные мощности в Америке и платить там более низкую заработную плату, чем у себя дома — как они это сделали в конце 80-х и в начале 90-х годов — то они по существу переместили давление в сторону снижения зарплаток на свои внутренние рынки.

Как мы видели, средняя заработная плата в остальных странах ОЭСР была в 70-х годах ниже, чем в Соединённых Штатах; но было ещё более важное различие. В остальных странах ОЭСР было совсем иное соотношение квалификаций и зарплаток, чем в Соединённых Штатах. На самом вершине рабочей силы в Соединён-

ных Штатах находятся люди с самой высокой квалификацией и с заработной платой, намного превышающей заработную плату всех остальных. Между тем, наиболее развитые конкуренты Америки, как правило, используют намного меньше окончивших университеты, и платят людям с университетской квалификацией намного меньше, по сравнению с заработной платой людей со средним образованием в Соединённых Штатах.

Если присмотреться к подготовке людей, окончивших среднюю школу, но не окончивших университет, то эти работники в таких странах, как Германия и Япония, имеют гораздо более высокую квалификацию, чем в Соединённых Штатах. Уровень их достижений при окончании средней школы выше, и они проходят намного лучшую профессиональную подготовку после школы — систему ученичества в Германии и сложное обучение в японских компаниях. До изменения заработков в последние два десятилетия эти рабочие первого мира со средней квалификацией имели в других странах и более высокую квалификацию, и в то же время более низкую заработную плату, чем в Соединённых Штатах.

В нижнем слое рабочей силы Соединённые Штаты платят меньше, чем другие страны первого мира, и имеют намного больше неквалифицированных людей, которые не удовлетворяют требованиям эффективности, предъявляемым выпускникам европейских или японских средних школ. В действительности Америка имеет внутреннюю рабочую силу третьего мира, просто не существующую в большинстве других стран ОЭСР.

Вследствие этого, невозможно однозначно сказать, выше или ниже квалификация американских рабочих, выше или ниже они оплачиваются, чем в других странах ОЭСР. Америка — единственная экономика первого мира, содержащая внутри себя экономику третьего мира. В 70-х годах Соединённые Штаты имели наверху более квалифицированных людей с большей оплатой, в середине — менее квалифицированных, но с намного более высокой оплатой, и внизу людей очень низкой квалификации с очень низкой оплатой. Американские корпорации работают со структурой квалификаций, очень отличающейся от имеющейся в Японии или на континенте Европы. По существу они используют больше менеджеров и людей интеллигентных профессий (11,5% рабочей силы, по сравнению с 5,7% в Германии), чтобы сделать менее квалифицированным производственный процесс<sup>19</sup>. Это позволяет фирмам США использовать меньше рабочих средней квалификации и больше неквалифицированных рабочих, чем это делают в Германии или Японии<sup>20</sup>. Аме-

риканцы “принижают” процесс производства. Напротив, немецкие фирмы работают с меньшим числом менеджеров и людей интеллигентных профессий, “доквалифицируя” нижний слой своих рабочих. Обе системы действуют, при всём их различии, точно так же, как “выживание наиболее приспособленных” не означает, что на Земле выживает только один вид.

Неудивительно, что более неравное распределение квалификаций приводит в Соединённых Штатах к более неравному распределению заработков. Для мужчин, глав домохозяйств, в возрасте от двадцати пяти до пятидесяти четырёх лет, работающих полный рабочий день, круглый год (таблица 8.1), между Соединёнными Штатами и другими промышленными странами имеется резкое различие. В Америке верхняя дециль больше зарабатывает по отношению к нижней децили, а средняя дециль больше зарабатывает по отношению к нижней децили, чем это происходит в Европе — вдвое больше, чем в Германии.

Таблица 8.1

**Относительные заработки мужчин — глав домохозяйств  
25–54 лет, работающих полный рабочий день весь год  
(середина 80-х годов)**

Страна	Верхняя дециль к нижней	Пятая дециль к нижней	Верхняя дециль к пятой
США	7,8	2,8	2,8
Канада	6,1	2,6	2,4
Австралия	4,3	2,0	2,1
Германия	3,5	1,6	2,2
Швеция	3,3	1,5	2,2

Источник: L. Mishel, J. Bernstein, *The State of Working America* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute / M. E. Sharp, 1993, p. 429).

Имея в виду эту реальность, не приходится удивляться, что наибольшие потери американской доли импортного рынка пришлось именно на те виды индустрии (автомобилестроение, станкостроение, производство стали), где использовали больше всего чрезмерно оплачиваемых (по отношению к их действительной квалификации) рабочих средней квалификации. Именно в этой группе произошло также наибольшее снижение заработной платы в 70-х и 80-х годах.

К началу 90-х годов рабочие этой группы со средней квалификацией имели более низкие заработки, чем рабочие той же категории в большинстве других развитых стран, но эти более низкие заработки ближе соответствовали их относительным квалификациям<sup>21</sup>. Они и должны были получать меньше, так как имели меньшую квалификацию, чем люди, выполнявшие те же работы в других странах первого мира.

После Второй мировой войны Соединённые Штаты в действительности получали значительную экономическую ренту в индустриях средней квалификации, не оправданную их подлинными квалификациями или уникальными технологиями. К началу 70-х годов, после полного послевоенного восстановления экономики, конкуренция других промышленных стран попросту устранила экономическую ренту, которую Соединённые Штаты получали в средней части своего распределения заработков.

Это заключение поддерживается изменениями относительных цен. Цены импорта, экспорта и внутреннего производства изменились совсем не так, как можно было предполагать по классической теории выравнивания фактора цен. В последние два десятилетия импортные цены росли несколько быстрее экспортных цен (на 4%) — вместо убывания, которое можно было предсказать<sup>22</sup>. Поскольку импортные цены выросли по отношению и к внутренним, и к экспортным ценам, большой рост импорта мог произойти лишь при крупной потере конкурентоспособности относительно высокооплачиваемых индустрий средней квалификации Соединённых Штатов, поскольку американские производители теряли в этом случае свою долю рынка даже при удешевлении их продукции.

Классической теории выравнивания фактора цен противоречит также тот факт, что индустрии, конкурирующие с импортом, платят в Соединённых Штатах заработную плату не ниже, а выше средней. С помощью анализа ввоза и вывоза можно вычислить полное (прямое и косвенное) распределение заработной платы в экспортирующем секторе и в секторе, конкурирующем с импортом. Эти распределения можно сравнить с распределением заработной платы во всей экономике. Как видно из таблицы 8.2, в секторе, конкурирующем с импортом, заработная плата в 1983 году была выше, чем во всей экономике (на 21%), но в то же время более равномерна (в то время как 20,4% всей рабочей силы зарабатывало в 1983 году менее 5 000 долларов, в секторе индустрий, конкурирующих с импортом, такие низкие заработки имело лишь 12,4%). Но в индустриях, конкурирующих с импортом, были также несколько более

высокие заработки, чем в экспортирующем секторе (на 5% выше в 1983 году)<sup>23</sup>. Если принять во внимание, какие индустрии входят в сектор, конкурирующий с импортом (автостроение, машиностроение, производство стали и бытовой электроники), и какие входят в экспортный сектор (сельское хозяйство, туризм, оптовая торговля), то этот факт покажется не столь удивительным, как можно было бы подумать<sup>24</sup>.

Таблица 8.2

**Распределение заработков в экспортных индустриях и в индустриях, конкурирующих с импортом (1983)**

Годовой заработок, долл.	Вся рабочая сила	Экспортные отрасли	Конкурирующие с импортом
Менее 5 000	20,4%	13,1%	12,4%
5 000–10 000	12,7%	10,5%	10,4%
10 000–15 000	13,6%	13,5%	13,4%
15 000–20 000	13,2%	14,8%	14,9%
20 000–25 000	11,6%	14,1%	14,2%
25 000–30 000	9,1%	11,2%	11,3%
30 000–40 000	10,6%	13,0%	13,2%
40 000–50 000	4,0%	2,2%	2,2%
50 000–75 000	1,2%	1,2%	1,3%
Свыше 75 000	1,5%	1,4%	1,4%
Медиана	16 168 долл.	18 637 долл.	19 538 долл.

Источник: Lester C. Thurow. A General Tendency Toward Inequality // *American Economic Review*. May 1986.

К сожалению, коэффициенты ввоза-вывоза поступают не часто и с опозданием, но поскольку известны индустрии, где импорт вырос в 80-х и в начале 90-х годов (автостроение, машиностроение и электроника), правдоподобно, что таблица ввоза-вывоза за 1995 год, когда она появится, покажет ещё большую премию заработной платы для сектора, конкурирующего с импортом, чем в 1983 году.

Отсюда следуют простые заключения. Судя по заработной плате, сектор, конкурирующий с импортом, имеет несколько более высокую квалификацию, чем экспортирующий сектор. Вследствие этого, когда конкурирующие с импортом индустрии производят сокращения, они в действительности не увольняют пропорционально

большее число неквалифицированных рабочих, чем квалифицированных. Если посмотреть на индустрии, пришедшие в упадок вследствие международной конкуренции, то видно, что они уволили в действительности множество рабочих средней квалификации.

Что происходит в действительности, можно увидеть, рассматривая структуру заработной платы с точки зрения выпускника мужской средней школы. По отношению к мужчинам, окончившим среднюю школу, премия к заработной плате за окончание колледжа с 1973 до 1992 года резко повысилась — с 35% до 93%. Но если посмотреть ниже, то оказывается, что премия, обычно причитающаяся окончившим среднюю школу по отношению к не окончившим её, в действительности сократилась. Зарботки не окончивших среднюю школу возросли с 74 до 81% зарботков окончивших среднюю школу, а зарботки рабочих с образованием ниже восьми классов возросли с 58 до 60% зарботков окончивших<sup>25</sup>. Этого именно и надо было ожидать, если давление выравнивания фактора цен происходит на уровне средней квалификации, а не на самом дне квалификационной пирамиды.

Выравнивание фактора цен по отношению к странам ОЭСР объясняет, почему наибольшие снижения заработной платы происходят не среди неквалифицированных американских мужчин, а среди американских мужчин средней квалификации, которые в начале 70-х годов были менее квалифицированы, и в то же время лучше оплачивались, чем их заграничные собратья. Чем-то надо было пожертвовать, что и произошло.

Выравнивание фактора цен по отношению к ОЭСР, а не к третьему миру, объясняет также, почему зарботки всех могли снижаться без резкого возрастания прибылей на капитал. Поскольку остальная часть промышленного мира сберегает и инвестирует значительно бóльшие доли своего ВВП, чем Соединённые Штаты, то выравнивание фактора цен относительно ОЭСР увеличивает поставки и капитала, и рабочих средней квалификации — а вследствие этого прибыли на то и другое в Соединённых Штатах должны падать.

Одиннадцать миллионов легальных и нелегальных иммигрантов в течение чуть больше одного десятилетия (ещё одна форма выравнивания фактора цен) должны были оказать некоторое воздействие на зарботки людей, находящихся на дне распределения квалификации. Это подтверждается тем фактом, что наибольшее увеличение неравенства зарботков произошло в географических областях с наивысшей иммиграцией<sup>26</sup>.

Остаётся объяснить еще одно явление — возрастание неравенства внутри групп с одинаковой квалификацией. Чтобы объяснить такое расхождение зарплаток в Соединённых Штатах, надо понять, что происходит с людьми, имеющими одну и ту же квалификацию. Для этого надо вспомнить две особенности рынка труда. Во-первых, между квалифицированной и неквалифицированной рабочей силой нет возможности симметричного обмена. Неквалифицированные рабочие отнюдь не вполне заменяют квалифицированных, так как они не могут делать многих вещей, которые делают квалифицированные, но квалифицированные вполне заменяют неквалифицированных, так как могут делать всё, что делают те. Это должно быть верно, если только в процессе образования квалифицированных нет чего-то делающего их психологически неспособными выполнять неквалифицированную работу.

Во-вторых, если посмотреть на внешне эквивалентных рабочих (с одинаковым числом часов работы, одним и тем же образованием, квалификацией, родом занятий, трудолюбием и стажем) то бросается в глаза, что они никогда не получали равную заработную плату: их зарплаты всегда составляли широкий разброс. В большинстве классификаций разброс среди рабочих, отнесённых к одной категории, всегда был почти так же широк, как и во всей популяции в целом. Те равновесные цены, существование которых предполагается в экономической теории (равная плата за равную квалификацию и равный труд) попросту не существуют. Например, лишь около 10% дисперсии индивидуальных зарплаток можно объяснить различиями в школьном обучении<sup>27</sup>.

Среди людей не наблюдается столь неравного распределения талантов, как распределение зарплаток. Чтобы прийти к их фактическому распределению, надо допустить весьма ненормальное распределение экономического везения или какие-то очень сложные взаимодействия между талантом и зарплатками<sup>28</sup>. В реальном мире, впрочем, зарплаты связаны не с работником, а с рабочим местом, и работники с эквивалентными уровнями квалификации рассеяны по спектру рабочих мест в разных компаниях, которые платят различную заработную плату. Индивидуальные зарплаты не просто отражают индивидуальные квалификации; они имеют коллективную компоненту. Те, кому повезло работать в высокопроизводительном коллективе (хорошей фирме), зарабатывают больше тех, кто работает в низкопроизводительном коллективе (слабой фирме). Те, кому повезло, получают ренты.

По язвительному выражению Майкла Сэтингера, профессора

экономики в Университете Штата Нью-Йорк в Олбани, важно здесь не “распределение среди собак навыка хватать кости”, а просто “распределение костей”. Если кто-нибудь бросает как-нибудь распределённые кости группе собак с одинаковыми навыками хватания костей, то это не значит, что получится равномерное распределение костей среди собак. Они найдут лишь распределение костей, существующее в их экономике. И хотя у них одна и та же квалификация в хватании костей, некоторым из них достанутся большие кости, а другим — маленькие.

В реальном мире заработная плата регулируется лишь медленно, тогда как уровень квалификации вновь нанимаемых быстро регулируется в сторону понижения или повышения, в зависимости от жёсткости рынков труда. Если “Форд” при открытии нового завода в штате Кентукки получил 110 000 заявлений на 1 300 мест, почему бы ему не нанять окончивших колледж?<sup>30</sup> В среднем можно таким образом получить за ту же плату лучшую рабочую силу. Это противоречит описанному в учебниках моделям, где заработная плата быстро регулируется, разгружая в короткое время рынки рабочей силы, тогда как изменения в поставках рабочей силы, вызванные изменением заработков, разгружают этот рынок в течение долгого времени.

В подходе, который я назвал в моей предыдущей книге “моделью конкуренции за рабочие места”, кратковременные процессы регулирования лучше всего иллюстрируются системой фильтрации рабочих мест<sup>31</sup>. Когда имеется безработица или когда в систему поступает новая рабочая сила, наиболее квалифицированные из этих безработных по существу занимают те рабочие места из имеющегося распределения, которые ниже их квалификации, но ближе всего к ней подходят. Если, например, в систему поступает больше выпускников колледжей, чем ей требуется, как это и произошло, то эти новые рабочие вынуждены выбирать рабочие места, считавшиеся лучшими, самыми высокооплачиваемыми местами для окончивших среднюю школу. Наблюдаемое распределение заработной платы для окончивших колледж расширяется (становится более неравномерным), а наблюдаемый уровень квалификации на местах, где обычно работали окончившие школу, повышается — поскольку теперь окончивший колледж работает там, где обычно работал окончивший школу. По мере того, как выпускники средних школ вытесняются с их лучших рабочих мест — вниз по распределению рабочих мест — их средняя заработная плата снижается.

В 70-х и 80-х годах давление в сторону снижения заработной

платы, происходившее от высокой безработицы, массовой иммиграции, потери конкурентоспособности на мировом рынке в индустриях средней квалификации и сдвига технологий в сторону повышения квалификации, ещё более обострилось вследствие большого притока рабочей силы с дипломами колледжей. Рабочие места средней квалификации становились реже, и выпускники колледжей занимали всё больше таких мест. Автомобильная промышленность, обычно нанимавшая на производство выпускников средних школ, теперь нанимала людей, получивших образование в колледже. Зарботная плата не изменилась, но изменились люди, получающие в автомобильной промышленности высокую заработную плату.

Когда квалифицированная рабочая сила увольняется вследствие возросшего импорта, то квалифицированные рабочие просто сваливаются на распределение рабочих мест, выталкивая людей с меньшей квалификацией с их лучших мест. Самые низкооплачиваемые из каждого класса квалификаций спускаются вниз и захватывают самые высокооплачиваемые места в ближайшем нижнем классе. Дисперсия распределения заработков внутри каждого класса квалификации возрастает, поскольку каждый такой класс теряет некоторые из своих прежних лучших мест и приобретает больше своих прежних худших мест. Средние заработки снижаются для всех. Изменения в относительных заработках каждой двух групп зависят от плотностей распределений, на которые сваливается рабочая сила.

В 70-е годы заработки выпускников колледжей упали по сравнению с заработками выпускников средних школ, поскольку выпускники колледжей стали занимать прежние лучшие места выпускников средних школ. Дисперсия заработной платы среди выпускников колледжей возросла. Выпускники средних школ в экономическом смысле отступали в более плотную часть их распределения заработков, так что падение их средних заработков было меньше, чем у выпускников колледжей. В относительном выражении заработки рабочих, окончивших колледжи, росли, хотя реальные заработки снижались и у них, и у окончивших среднюю школу.

В 80-е годы резко выросла иммиграция, а индустрии средней квалификации с высокой заработной платой потеряли часть рынка в пользу импорта. Эти экономические давления снизили центральную плотность распределения заработков рабочих из средних школ, и притом столь быстро, что относительные заработки мужчин, окончивших колледжи, выросли, хотя их реальная заработная плата падала ещё быстрее, чем в 70-е годы.

### **Другие возможные причины**

Вдобавок к войне с инфляцией, выравниванию фактора цен относительно ОЭСР и сдвига технологии в сторону повышения квалификации было предложено ещё много других факторов, ответственных за разрушение структуры заработной платы.

1. Некоторые капиталисты несомненно составили заговор, чтобы убить американские профсоюзы. Президент Рейган, уволивший всех объединённых в профсоюз американских диспетчеров воздушного транспорта, узаконил намеренную стратегию разгрома профсоюзов. В частном секторе нанимали консультантов, специализирующихся на изгнании профсоюзов, навязывались выборы, аннулирующие полномочия профсоюзов, законы о труде изменялись таким образом, чтобы труднее было учреждать профсоюзы и легче было их упразднить, а законные требования уважать права профсоюзов просто игнорировались — фирмы попросту платили небольшие штрафы за нарушение законов о труде и продолжали нарушать законы. Эта стратегия привела к успеху, сократив число членов профсоюзов до 10 процентов частной рабочей силы (15 процентов всей рабочей силы). И где профсоюзы всё ещё существуют, они в значительной степени потеряли свою способность контролировать заработную плату или вести переговоры об условиях труда.

В сочетании с решениями комитетов корпораций по заработной плате и надбавкам, повысившими оклады управляющих компаний за последние двадцать пять лет с 35 до 157 кратных заработка начинающего рабочего, можно было бы сказать, что капиталисты объявили классовую войну трудящимся — и выигрывают её<sup>32</sup>.

За границей не было столь решительных усилий победить профсоюзы, и установки рабочих по отношению к профсоюзам различны. В некоторых странах, таких, как Германия и Япония, членство в профсоюзах заметно не изменилось, но в других, например, в Соединённом Королевстве, оно резко снизилось — доля охваченных профсоюзами трудящихся с 1979 года уменьшилась почти вдвое, но всё ещё остаётся выше (на треть), чем в Соединённых Штатах<sup>33</sup>. В Европейском союзе в целом членство в профсоюзах, вначале более высокое, падает теперь почти так же сильно, как в Соединённых Штатах<sup>34</sup>.

Хотя в экономической литературе не пришли к определённому заключению, влияют ли профсоюзы на среднюю заработную плату (компании одинаковой производительности с профсоюзами и без

них в этом отношении вряд ли различаются), всё же нет сомнения, что профсоюзы влияют на распределение заработной платы. Там, где профсоюзы существуют, это распределение гораздо более равномерно<sup>35</sup>. Например, различия в заработках между окончившими среднюю школу и окончившими колледж в секторе с профсоюзами всегда были меньше, чем в секторе без них. Вследствие выпадения профсоюзов из соотношения сил в американской экономике следовало ожидать возрастания различий в заработной плате, поскольку эти различия всегда были выше в секторе без профсоюзов. Вдобавок, при ослаблении страха перед профсоюзами расхождение между заработками в фирмах с профсоюзами и без них удвоилось<sup>36</sup>. Теперь фирмам без профсоюзов незачем платить более высокую заработную плату, чтобы не допустить к себе профсоюзы.

Угроза перевести производство за границу, конечно, играет свою роль в уменьшении заработной платы внутри страны. В Германии некоторые полагают, что решения фирм БМВ и “Мерседес” строить заводы в Соединённых Штатах больше связано с их переговорами с немецкими профсоюзами, чем с обслуживанием автомобильного рынка США<sup>37</sup>. Но то же экономическое давление существует и в случае фирм, не имеющих и не планирующих заморских предприятий. Всем приходится сталкиваться с глобальной конкуренцией из-за границы, со стороны фирм с меньшей заработной платой. Если более высокие заработки не поддерживаются более высокой производительностью, то в глобальной экономике их невозможно сохранить, что бы ни стал делать капиталист.

Типичные для Америки изменения заработной платы проявляются теперь в странах, где профсоюзы всё ещё играют важную роль и где не предпринимались усилия для подавления рабочей силы. Намеренные акции корпораций для устранения профсоюзов могли ускорить этот процесс, но нет оснований думать, что в долгосрочной перспективе они привели к принципиально иным результатам, чем в других странах.

2. Наблюдаемые снижения заработной платы могут казаться хуже, чем они есть на самом деле, если инфляция квалификации приводит к тому, что рабочим приписывается квалификация, какой у них в действительности нет. Предприниматели по опыту знают реальные уровни квалификации и оплачивают эти реальные квалификации, а не формально приписываемые более высокие уровни. Например, недавно крупный текстильный фабрикант тестировал своих рабочих с законченным средним образованием и обна-

ружил, что в действительности эти люди выполняют задания на уровне девятого класса. То, что принимают за снижение зарплаток окончившим среднюю школу, может в действительности отражать то обстоятельство, что в государственной статистике люди, какое-то время учившиеся в средней школе, считаются окончившими её. Реальная заработная плата падает потому, что падает реальная квалификация.

3. Отмена государственного регулирования очевидным образом привела к некоторым снижениям заработной платы. В регулируемых отраслях, таких, как грузовой автотранспорт и авиалинии, рабочие извлекали из регулирования некоторые ренты. После отмены регулирования зарплаты водителей грузовиков и некоторых служащих авиалиний резко упали. В случае водителей грузовиков они снижались втрое быстрее, чем в других местах<sup>38</sup>. Ренты, которые были встроены в их заработную плату, были возвращены потребителям, покупающим транспортные услуги<sup>39</sup>.

4. Когда в 70-х годах в рабочую силу влилось поколение “бу-ма младенцев”, отношения капитала к труду стали расти медленнее или даже уменьшились. Предложение труда попросту росло быстрее, чем предложение капитала. В такой ситуации заработная плата должна снижаться, так как каждый рабочий работает с меньшим капиталом. В 80-е годы этот процесс должен был автоматически повернуть в обратную сторону, потому что американская демография привела к гораздо более медленному росту рабочей силы, чем в 70-х годах. Но 80-е годы стали временем иммиграционного бума, и ожидаемое замедление роста рабочей силы не произошло. Когда на работающего приходится меньше капитала, следует ожидать некоторого снижения зарплаток.

5. Если рассмотреть долю ВВП, идущую рабочей силе, то эта доля в течение последних двух десятилетий оставалась примерно постоянной. Но при этом доля заработной платы существенно снизилась (на 5 процентов), тогда как доля пенсий существенно возросла. В то время как полностью финансируемые пенсионные программы просто подразумевают перенос заработной платы с сегодня на завтра, не полностью финансируемые программы медицинского страхования, льготы которых идут обычно нынешним пенсионерам, в действительности представляют перенос заработной платы от ныне работающих к уже вышедшим на пенсию. То, что фигурирует в статистике как добавочные льготы, в действительности есть не что иное как частное социальное обеспечение старых людей за счёт молодых.

### Взгляд вперед

Поскольку заработная плата рабочих средней квалификации во многих развитых промышленных странах теперь выше, чем в Соединённых Штатах, выравнивание фактора цен по отношению к странам первого мира потеряло для Соединённых Штатов прежнее значение. Но нам предстоит интегрирование в первый мир второго мира и очень непохожего третьего. У коммунистических стран не было эффективной гражданской экономики, но у них были превосходные системы образования. СССР был обществом высокой науки, где было больше инженеров и учёных, чем в любой другой стране, кроме Соединённых Штатов. Китай способен быстро произвести сотни миллионов рабочих средней квалификации. Конец коммунизма и успехи “маленьких тигров” в Азиатско-Тихоокеанском регионе побудили страны третьего мира производить второсортные заменители импортных товаров, так что они вступили на путь экономического развития и начали ориентироваться на экспорт. Десятки миллионов людей (живущих в Сингапуре, Гонгконге, на Тайване и в Южной Корее) уже привыкли к ориентации на экспорт, а сейчас к ориентации на экспорт стремятся страны третьего мира, насчитывающие миллиарды людей (в Индонезии, Индии, Пакистане, Мексике). Вследствие этого, экспорт из стран третьего мира с низким уровнем зарплат может в будущем намного возрасти. Независимо от того, какую долю наблюдаемого снижения реальной заработной платы и расширения дисперсии заработной платы можно приписать выравниванию фактора цен в прошлом, эта доля в будущем будет расти.

В течение 70-х и 80-х годов повышение производительности физического труда, часто основанное на таких информационных технологиях, как роботехника, и быстро растущий импорт продукции индустрий средней квалификации сократили потребность в заводских рабочих. Напротив, численность работников умственного труда сильно возросла, несмотря на массовое применение информационных технологий в таких областях, как бухгалтерия и финансы. Производительность умственной работы загадочным образом возросла лишь очень медленно или даже убывала. Но к середине 90-х годов, как можно с уверенностью заключить, фирмы научились использовать информационные технологии для уменьшения числа рабочих мест, занятых работниками умственного труда и менеджерами среднего уровня. Это и есть смысл “сокращения”. Поскольку большинство фирм имеет теперь больше работников умственного

труда, чем физического (во всей экономике на три служащих, занятых умственным трудом, приходится один работник физического труда), для увеличения эффективности фирмы должны были повысить производительность умственного труда.

Давление в сторону сокращения персонала отчётливым образом перемещается вверх по распределению зарплаток и затрагивает группы всё более высокой оплаты. Остаётся ещё увидеть, насколько можно будет снизить её для этих верхних групп. Пределы здесь носят социологический характер. Если придётся иметь дело со строптивой, не склонной к сотрудничеству рабочей силой, особенно в кадрах менеджмента, то не обойдётся ли это дороже, чем можно выиграть на снижении заработной платы?

Если Европа движется по направлению к гибкости заработной платы, о чём там говорят, то в Европе в конце 90-х годов и в начале двадцать первого столетия, вероятно, появятся некоторые виды услуг и соответствующие рабочие места, возникшие в Соединённых Штатах в 70-х и 80-х годах. Но та же гибкость заработной платы даст возможность силам выравнивания факторов производства и технологии высокой квалификации снизить реальную заработную плату. Закономерности заработной платы и занятости в Европе и в Америке будут сближаться.

### **Заключения**

Видевшие экономическую поверхность Земли в 1970 году не узнали бы её топографию в 1995-м. Изменения в распределении покупательной силы в ближайшие двадцать пять лет будут ещё более драматичны. Конец коммунизма (экономическая плита первая) вторгается в старый капиталистический мир, предлагая ему обширные поставки дешёвой, образованной рабочей силы и, косвенным образом разрушая веру в суррогаты импорта и в квазисоциализм, создаёт огромные поставки неквалифицированной дешёвой рабочей силы из третьего мира. Миграция (экономическая плита третья) выталкивает множество толковых, энергичных, но неквалифицированных работников прямо в первый мир. Новые технологии (экономическая плита вторая) порождают потребность в более высокой квалификации как на заводе, так и в офисе. Чтобы справиться с этими силами, нужны меры (массированные инвестиции в повышение квалификаций), которым сопротивляются престарелые люди (экономическая плита третья). Глобальная экономика (экономическая плита четвёртая) вталкивает в капиталистическое уравнение

цен выравнивание факторов цен, и тем самым вызывает падение зарплат. Без доминирующей силы (экономическая плита пятая) поезд мировой экономики остаётся без локомотива, замедляет своё движение и создаёт условия, в которых заработная плата может и снижаться, и выравниваться, распространяясь на весь мир.

## Глава 9

### **Инфляция: угасший вулкан**

В 70-е и 80-е годы борьба с инфляцией стала одной из главных забот промышленного мира. В ряде стран, в том числе и в Соединённых Штатах, пробовали применить контроль над заработной платой и ценами, но, как показал опыт, оказалось невозможным контролировать инфляцию без намеренного создания среды с медленным ростом и высокой безработицей. Факторы, вызвавшие инфляцию 70-х и 80-х годов, попросту исчезли, и произошли структурные изменения, сделавшие экономику 90-х годов гораздо более стойкой по отношению к инфляции, чем в 70-х и 80-х годах — точно так же, как экономика 60-х годов была гораздо более стойкой по отношению к инфляции, чем в 70-х и 80-х годах.

Но, как это часто бывает, представления меняются медленнее, чем действительность. Инфляция исчезла, но борьба с инфляцией всё ещё доминирует в политике центрального банка<sup>1</sup>. Его руководители всё ещё верят, что естественный процент безработицы — процент безработицы, при котором начинает ускоряться инфляция — столь высок, что они должны, вместе с налоговыми властями, нажимать на денежные и налоговые тормоза задолго до того, как жёсткие рынки рабочей силы смогут подтолкнуть заработную плату вверх.

Эту проблему можно понять по деятельности Федеральной резервной системы США в 1994 и 1995 годах. В начале 1994 года ФРС считала экономику столь подверженной инфляции, что рассматривала как признак перегретой экономики даже обычное в исторической традиции оживление после спада 1991–1992 года (2,4% в 1993; 3,5% в 1994 году). Ввиду этого убеждения, с начала 1994 до начала 1995 года Федеральная резервная система семь раз за двенадцать месяцев повышала ставки процента по краткосрочным вкладам<sup>2</sup>.

Но при этом председатель Алан Гринспен каждый раз признавал, что, по имеющимся данным, ФРС не может указать даже намёка на инфляцию. ФРС не могла указать на инфляцию, потому что её не было. Самая общая мера инфляции, безусловный дефлятор цен для валового внутреннего продукта, упала с 2,2% в 1993 году

до 2,1 процента в 1994 году. В третьем квартале 1995 года она была равна 0,6%<sup>3</sup>.

Индекс цен производителя на готовые потребительские товары, упавший в течение предыдущего спада, в декабре 1994 года был ниже, чем в апреле 1993 года, причём годовой процент его роста упал с 1,2% в 1993 до 0,6% в 1994 году. Издержки на рабочую силу в 1994 году росли медленнее, чем когда-либо за время их регистрации, а основной процент инфляции (процент инфляции, не учитывающий неустойчивых цен на энергию и продовольствие) был самый низкий с 1965 года.

Годовой отчёт ОЭСР, опубликованный в конце 1994 года, не предсказывал инфляции в Соединённых Штатах в 1995 году<sup>4</sup>. Что касается других стран, то в Японии, второй в мире экономической державе, оптовые цены были на 8,5% ниже уровня 1990 года и продолжали падать в середине 1995 года<sup>5</sup>.

Официально, процент инфляции в индексе потребительских цен (ИПЦ) упал с 3,0% в 1993 году до 2,6% в 1994, председатель Гринспен свидетельствовал перед конгрессом, что ИПЦ преувеличивает инфляцию на целых 1,5%, поскольку он недооценивает улучшение качества товаров (например, для компьютеров он принимает рост эффективности, равный всего лишь 7% в год) и поскольку он не учитывает и не придаёт никакого значения качественному совершенствованию услуг<sup>6</sup>. Ясно, что инфляция услуг намного меньше, чем указано в отчёте<sup>7</sup>.

По оценке официальной комиссии правительства — комиссии Боскина — верхняя ошибка находилась в пределах между 1,0 и 2,4% ИПЦ. От 0,2 до 0,4%, входящих в эту ошибку, происходит оттого, что официальный индекс не поспевает за потребителями, переходящими к более дешёвым продуктам; от 0,1 до 0,3% оттого, что официальный индекс не поспевает за потребителями, переходящими к более дешёвым магазинам; от 0,2 до 0,6% потому, что официальный индекс недооценивает улучшения качества; от 0,2 до 0,7%, поскольку он отстаёт от введения новых продуктов; наконец, от 0,3 до 0,4% составляют ошибку формулировки вследствие неправильного учёта продуктов, попавших в индекс со случайными низкими ценами<sup>8</sup>.

Если допустить, что секторы, где улучшение качества трудно поддаётся учёту, в действительности улучшают качество с той же скоростью, как секторы, где качество легко измерить (в самом деле, трудно представить себе, почему они намного хуже справляются со своим делом), то переоценка инфляции может оказаться ближе к 3 процентам<sup>9</sup>.

Кроме того, инфляция медицинского обслуживания не поддаётся контролю с помощью повышения учётных ставок и замедления роста. Чтобы узнать, что происходит с той частью экономики, которая в принципе поддаётся контролю путём повышения учётных ставок, надо вычесть из общего процента инфляции процент инфляции медицинского обслуживания. Поскольку медицинское обслуживание составляет 15% ВВП, а цены на медицинское обслуживание растут на 5% в год, то математика показывает, что ещё 0,75% инфляции (почти треть всей инфляции за 1994 год) надо отнести за счёт медицинского обслуживания<sup>10</sup>. В действительности за счёт медицинского обслуживания надо отнести больше, так как некоторые части медицинского обслуживания входят в индексы цен больше одного раза. Если, например, штаты повышают налоги, чтобы покрыть стоимость своих программ медицинского обслуживания, то инфляция здравоохранения появляется в индексе потребительских цен один раз в виде роста цены медицинского обслуживания, а второй раз в виде повышения налога с продаж.

Если сложить все эти факторы, то реальный процент инфляции, не считая сектора медицинского обслуживания, несомненно был очень низок, а может быть даже отрицателен — в течение всего времени, когда Алан Гринспен сражался с инфляцией. Гринспен не мог усмотреть в индексах никакой инфляции, потому что никакой инфляции не было.

В начале 1994 года не было также каких-либо частных инфляционных ожиданий. Ни один из частных институтов экономического прогноза не предсказывал также ускорения инфляции. Первое неожиданное увеличение учётной ставки в 1994 году нанесло убытки в сотни миллионов долларов некоторым из самых изощрённых инвесторов в мире (Джордж Сорос, «Ситибэнк»), сделавшим ставку на то, что учётный процент будет убывать или останется неизменным. Если бы они полагали, что на горизонте есть какая-то инфляция, они не сделали бы такую ставку.

Теоретически нет также причин, по которым инфляция должна отрицательно влиять на капиталистический рост. Капиталисты достаточно ловки, чтобы не страдать от денежных иллюзий. Отрицательные эффекты могут появиться лишь тогда, когда инфляция достигает столь высокого уровня, что спекуляция и избегание инфляции становятся выгоднее нормальной деловой активности, но для этого должна произойти гиперинфляция. Нет эмпирических данных, что умеренные темпы инфляции наносят ущерб росту<sup>11</sup>. Исследование, предпринятое для Английского банка, изучило опыт

более ста стран за тридцатилетний период и не обнаружило каких-либо отрицательных воздействий инфляции на рост экономики в странах, где средняя инфляция была меньше 10% в год; и лишь в странах, где средняя инфляция была намного больше 10%, проявились очень небольшие эффекты<sup>12</sup>.

Можно также утверждать, что капитализм лучше всего работает при инфляции порядка 2% в год. При более низких темпах инфляции начинают возникать проблемы. Если падают цены, можно наживать деньги, храня свои деньги в пресловутом матрасе. Чтобы стимулировать людей рисковать дефолтом, давая деньги в займы, требуется положительная ставка процента по денежным операциям — в 2 или 3 процента. Вследствие этого, при отрицательной инфляции реальный процент по денежным операциям должен быть высоким. В 1933 году реальный процент достигал 13% из-за падения цен. Реальный процент может быть очень низким только при умеренном темпе инфляции, а без низкого реального процента не может быть высоких инвестиций.

В развивающейся экономике некоторое снижение реальных заработков требуется для того, чтобы побудить рабочую силу перемещаться из увядающих отраслей индустрии в расцветающие. Снижения реальной заработной платы очень трудны и болезненны, если они принимают форму снижения денежных поступлений. В таких случаях рабочие бунтуют. Чтобы снизить реальную заработную плату, предпринимателю гораздо проще прибавлять заработную плату не столь быстро, как растёт инфляция<sup>13</sup>. Тогда можно возложить вину на безличную систему, сняв её с себя.

То же касается цен. В любой экономике всегда необходимо менять относительные цены. Если инфляция очень низка, это может произойти лишь при падении денежных цен во многих секторах; но капитализм не очень хорошо работает при падении денежных цен. При падении цен возникает побуждение всё отложить. Зачем покупать или инвестировать сегодня, если завтра это обойдётся дешевле? В мире дефляции стимулы к действию резко ослабевают. Но именно действие создаёт экономический рост. Поскольку капиталистические общества заинтересованы в росте, целью борьбы с инфляцией не может быть нулевая инфляция.

Когда в начале 1994 года Федеральная резервная система США начала повышать ставку процента, она заявила, что надо уже сейчас иметь более высокую ставку процента, чтобы остановить инфляцию, которая может наступить в будущем — через двенадцать или восемнадцать месяцев, вследствие запаздывания экономической

системы. В самом деле, рост ускорился с 3,1% в 1993 году до 4,1% в 1994 году и был очень близок к предсказанному в начале года. Но к концу года не видно было ни замедления экономики, ни признаков инфляции, как и за двенадцать месяцев до того. К сентябрю стало ясно, что инфляция 1994 года будет намного меньше низкого уровня, предсказанного в начале года<sup>14</sup>. Деловая печать провозглашала, что “чудовище инфляции изгнано — может быть, навсегда, но, во всяком случае, на обозримый период будущего”<sup>15</sup>. Инфляция не ускорилась и в 1995 году, хотя денежная политика и не вызвала ожидаемого замедления роста до второго квартала года.

Федеральная резервная система изгоняла духов. Инфляция была жертва, но ФРС не хотела этого признать. 70-е и 80-е годы были десятилетиями инфляции, а 90-е годы и дальнейшие десятилетия будут совсем иными. Инфляция умерла в крушении стоимости активов, начавшемся в середине 80-х годов крахом американской индустрии сбережений и кредитов. Затем последовал крах стоимости собственности, прокатившийся по всему миру. На десять лет позже покупные цены и ренты были всё ещё ниже своих прежних вершин. За крахом на тайваньской фондовой бирже последовал крах на японской фондовой бирже.

Хотя в Соединённых Штатах в течение 1994 года коэффициенты использования производственных мощностей росли, в глобальной экономике имеют значение не американские коэффициенты сами по себе, а мировая безработица и мировые коэффициенты использования производственных мощностей. В 1994 году мир был завален избыточными производственными мощностями. Остальной промышленный мир — кроме Соединённых Штатов — очень медленно оправлялся от предыдущего спада: в конце 1994 года рост японской экономики был строго отрицательным, а европейский рост лишь в небольшой мере положительным.

Как мы подробно показали в предыдущей главе, глобальный процент безработицы достиг уровня, невиданного со времени “великой депрессии”. Можно было с уверенностью ожидать, что в течение долгого времени недостаток рабочей силы не будет вызывать подъёма заработной платы.

Принятые в США меры производственных мощностей и, следовательно, использования производственных мощностей, сверх того, устарели. Они не отражают происходившего использования внешних мощностей. Использование внешних мощностей означает, что фирмы в действительности увеличивают свои производственные мощности без собственных инвестиций. Но при этом не измеряет-

ся возрастание производственных мощностей их поставщиков, поскольку индексы мощностей предполагают неизменные пропорции добавленных стоимостей, доставленных поставщиками компонент и первоначальными производителями оборудования (ППО)<sup>16</sup>.

Инвестиции в новые информационные и компьютерные технологии дали также возможность получать большую производительность из того же капитала при меньшем числе людей. Это часть того, что называется “сокращением”, но сокращение не отражается в официальных индексах мощностей.

Федеральная резервная система также, по-видимому, не понимает, что произошли некоторые важные структурные изменения, которые не дадут инфляции встать из гроба. Прибавление коммунистического мира к капиталистическому и фактический крах нефтяного картеля ОПЕК сразу же после войны в Персидском заливе означают, что повторения энергетического, продовольственного и сырьевого шоков 70-х годов стали просто невозможны в 90-х. Цены на нефть в реальном выражении теперь ниже, чем они были в начале 70-х годов, до первого нефтяного шока ОПЕК, но разведка месторождений и экспорт из бывшего Советского Союза едва начались, и ещё предстоит возвращение Ирака на мировые рынки нефти.

Снижение заработной платы, начавшееся в Соединённых Штатах, теперь распространяется на весь промышленный мир. Сокращение больших фирм с высокими зарплатами и дополнительными льготами продолжается с неумолимой последовательностью. В действительности снижение заработной платы даже ускоряется. К небольшим частям третьего мира, уже ориентированным на экспорт в 80-х годах, присоединится теперь второй мир и остальной третий мир. Давление этих производителей с низкими затратами может лишь ускорить снижение цен и заработной платы. В 1994 году затраты на рабочую силу снизились на 2,9% в производстве, и поднялись лишь на 0,9% вне сельского хозяйства<sup>17</sup>.

В то же время производительность растёт в самом высоком темпе после 60-х годов. В 70-х и 80-х годах производительность в сфере услуг большей частью снижалась, но теперь она поднимается<sup>18</sup>. В отличие от прошлого, услуги теперь никак не производят подспудного инфляционного нажима. Снижение зарплаток и повышение производительности — это, разумеется, не рецепт инфляции.

По всей Америке крупные фирмы вырабатывают теперь новые соглашения с поставщиками, вроде тех, какие были недавно заключены компанией “Крайслер”. Число поставщиков резко сокращает-

ся, поставщикам гарантируют гораздо большие продажи, первоначальные производители оборудования (ППО) делятся с поставщиками информацией и техническим опытом в области проектирования и производства, но взамен этого поставщики обязуются ежегодно снижать цены на компоненты, поставляемые ими ППО. В свою очередь, ППО переносят некоторую часть этого снижения на своих потребителей, чтобы увеличить свою долю рынка.

По существу мир вернулся к условиям 60-х годов, но с экономикой, менее подверженной инфляции<sup>19</sup>. В то время эластичность поставок была высокой, вследствие процессов восстановления после Второй мировой войны и экономической интеграции, вынужденной в обстановке холодной войны. Теперь эластичность высока, вследствие интеграции второго мира в первый мир и решимости большей части третьего мира заменить изготовление суррогатов импортных продуктов производством, ориентированным на экспорт.

После Второй мировой войны американские фирмы, как правило, сохраняли неизменными высокие цены или даже повышали их, распределяя плоды своей высокой производительности в виде высокой заработной платы или высоких прибылей. Но под давлением международной конкуренции эта система быстро разрушается. В 90-е годы гораздо большая часть повышения производительности проявляется в снижении цен и гораздо меньшая — в повышении заработной платы.

Знание того, что правительства утратили свою способность сокращать экономические спады, также выразилось в радикальном изменении ожиданий. Производители знают теперь, что они не могут больше удерживать неизменные цены, рассчитывая на быстрое восстановление после циклических спадов. Как показало начало 90-х годов, ни одно правительство не поспешит им на помощь с крупными налоговыми и денежными льготами, чтобы стимулировать упавший спрос. Вместо этого спадам дадут идти своим чередом, а правительства будут просто ждать, пока наступит подъем. Если спады будут острее и дольше, фирмам придется снизить цены, чтобы пережить эти спады.

Нет привидений на чердаке. Нет угрозы, что инфляция восстанет из гроба.

Повысив ставку процента в 1994 году, Федеральная резервная система убила слабый американский подъем, в который ещё должны были включиться многие американцы, и замедлила едва заметный подъем в остальном промышленном мире. Через два с половиной месяца после начала этих действий ФРС проценты на тридцати-

летние облигации казначейства едва поднялись на 1,1 пункта, а на тридцатилетние закладные с постоянной ставкой — на 1,3 пункта. Резкому повышению этих процентов воспрепятствовала поправка в сторону возрастания в связи с тридцатилетними инфляционными экспектациями. Эти числа отражают неуверенность и тем самым дополнительное вознаграждение за риск, которое инвесторы должны требовать, чтобы защитить себя от Федеральной резервной системы, склонной видеть привидения инфляции там, где их нет.

Если главную роль приписать борьбе с инфляцией, то люди из центрального банка должны считаться важнейшими участниками этой экономической игры. Если бы не эта роль, то их учреждение оказалось бы совсем неважным. Не мешает напомнить, что в 1931 и 1932 годах, когда Соединённые Штаты погружались в “великую депрессию”, такие экономические советники, как министр финансов Эндрю Меллон, настаивали, что ничего нельзя сделать из-за риска инфляции — вопреки тому факту, что цены упали с 1929 до 1932 года на 23% и должны были упасть ещё на 4% в 1933 году<sup>20</sup>. Страх перед инфляцией использовался как дубинка, чтобы остановить необходимые действия. Центральные банки склонны видеть инфляционные привидения, потому что они любят играть роль заклинателей привидений. Хотя в реальной жизни никто из людей ещё не пострадал от привидений, заклинатели привидений часто создавали немало реального беспокойства.

За все годы, когда Алан Гринспен повышал ставку процента, рост в действительности не замедлился, и может возникнуть вопрос — надо ли из-за этого тревожиться? Ответ состоит, конечно, в том, что повышение ставки процента часто действует, как жёсткие тормоза. Представьте себе, что водитель нажимает на тормоз, и вначале ничего не происходит. Тогда он нажимает сильнее, и внезапно тормоз срабатывает, сбрасывая машину с дороги. Это и случилось во втором квартале 1995 года: рост в самом деле остановился.

Если принять за максимальный неинфляционный темп роста экономики 2,5% (что и составляет провозглашённую цель ФРС), то избыточная рабочая сила будет давить в сторону снижения заработной платы. Даже производители, которым придётся платить её, полагают, что темп роста в 3,5 процента может быть достигнут без инфляции<sup>21</sup>.

Наши общества терпят безработицу, потому что от неё страдает лишь меньшинство. Большинство возмутителей спокойствия знают, что это бедствие их не коснётся. С политической стороны высокая инфляция больше обременяет тех, кто занимает государственные

должности или хочет их занять, поскольку она, по-видимому, снижает доходы всех. Экономисты могут при этом заметить, что любое повышение цен должно увеличить чей-то доход, и что равновесие между выигрышами и потерями указывает, что при инфляции меньше 10% в год лишь очень немногие теряют реальный доход; но весь этот анализ не имеет значения. Избирателям всё это кажется неверным. Они полагают, что заслуживают повышения заработной платы, а их обманывают, повышая цены.

Высокая безработица, необходимая для борьбы с инфляцией, — это один из факторов, ведущих к снижению реальной заработной платы значительного большинства американцев; но эта реальность слишком заслоняется другими факторами и слишком косвенна, чтобы в ней увидели настоящую причину. Политическая власть на стороне тех, кто объявил священную войну инфляции. Но те, кто ведёт эту войну, косвенным образом защищают низкие заработки большинства американцев.

Вулкан инфляции 70–80-х годов угас, но умонастроение, вызванное его извержением, всё ещё живо. Вследствие этого, фирмы должны предполагать в своём планировании мир без инфляции, но в то же время мир с периодическими спадами, вызванными проектами борьбы с воображаемой инфляцией.

Трудящиеся будут по-прежнему жить в мире, где правительства говорят о необходимости восстановить рост реальных заработков, но намеренно создают избытки рабочей силы с целью снижения заработной платы<sup>22</sup>. Поэтому пусть никто не слушает этих людей, когда они говорят о восстановлении экономики с высокой заработной платой и растущим реальным доходом. Зарботки повышаются, когда не хватает рабочей силы, а не когда она есть в избытке.

Официальная перспектива центральных банков всегда состоит в том, что если они будут достаточно долго сдерживать инфляцию, то они добьются антиинфляционного “доверия” финансовых рынков, при котором возобновится быстрый рост без инфляции. Но это не получается. Если уж “Бундесбанк” Германии до сих пор не добился “доверия” как борец с инфляцией, то никакой центральный банк никогда не достигнет такого мифического положения. Несмотря на свою антиинфляционную репутацию, Западная Германия имела очень медленный темп роста — 2,3% в год с 1981 до 1994 года<sup>23</sup>. Быстрый рост никогда не возвращается.

## Глава 10

### **Япония: большая линия разлома в мировой торговле и Тихоокеанский регион**

В глобальной торговле доминирует линия разлома, с японскими профицитами с одной стороны и американскими торговыми дефицитами с другой. Подобно реальным линиям разлома, она давно известна — она существует уже больше двух десятилетий — и со временем давление на разлом растёт. Американский текущий бюджетный дефицит (145 миллиардов долларов в 1994 году) и японский текущий бюджетный профицит (130 миллиардов долларов в 1994 году) по существу являются зеркальными отражениями друг друга. Ни один из них не мог бы существовать без другого. Говорить об одном — значит говорить о другом.

Прямой двусторонний профицит или дефицит между Японией и Соединёнными Штатами (66 миллиардов долларов в 1994 году) — это символ рассматриваемой проблемы, но не сама проблема. Соединённые Штаты могли бы финансировать значительный торговый дефицит с Японией, получая столь же значительный торговый профицит с остальным миром, если бы остальной мир, в свою очередь, получал торговый профицит с Японией и мог таким образом оплачивать свой торговый дефицит с Америкой за счёт денег, взятых из его торгового профицита с Японией. Проблема состоит в том, что, за исключением немногих производителей сырья (или стран, ограничивающих импорт из Японии), никто не получает торговых профицитов с Японией. Все остальные имеют большие торговые дефициты с Японией, финансируя их за счёт ещё больших торговых профицитов с Соединёнными Штатами.

Это особенно верно для стран Азиатско-Тихоокеанского региона. В 1993 году торговый дефицит Азиатско-Тихоокеанского региона с Японией, равный 57 миллиардам долларов, был ещё больше торгового дефицита США с Японией, составившего 50 миллиардов долларов<sup>1</sup>. Если бы страны Азиатско-Тихоокеанского региона не получали американского профицита, им вскоре пришлось бы сократить свои закупки в Японии. Типичен в этом смысле Китай (включая Гонконг). В 1993 году Китай имел торговый дефицит с Японией

в 17 миллиардов долларов, который он оплатил торговым профицитом с Соединёнными Штатами в 20 миллиардов долларов<sup>2</sup>.

Предположим теперь, что Соединённые Штаты последовали бы совету всего остального мира и сбалансировали бы свой внешне-торговый оборот. Каким бы методом ни пользоваться (падающий доллар, регулируемая торговля, стимуляция сбережений), американский торговый дефицит исчезнет только в случае, если Америка будет меньше импортировать и больше экспортировать. Другого выбора нет. Если она будет меньше импортировать, то индустрии в остальном мире, производящие этот импорт, должны будут сократиться. Если она будет больше экспортировать, то индустрии остального мира, конкурирующие с американским экспортом, должны будут сократиться.

Предположим, что некоторая комбинация большего американского экспорта и меньшего американского импорта приведёт к сбалансированию торговли США. Как показывает простое математическое вычитание, в этом случае остальной мир будет иметь общий торговый дефицит с Японией в 130 миллиардов долларов — если Япония сохранит свой профицит в 130 миллиардов долларов. Кто-нибудь или какая-нибудь комбинация стран должна будет принять на себя японский профицит как свой дефицит. Какая же страна или какая комбинация стран остального мира сможет финансировать такой дефицит в течение сколько-нибудь продолжительного срока? Если ответ на этот вопрос — никакая, а это правильный ответ, то остальной мир скоро должен будет перестать покупать японскую продукцию, как Мексика сразу же после своего валютного кризиса перестала покупать американскую. У остальных стран мира не будет тогда денег на покупку японских товаров, а поскольку они уже потеряли и свой крупнейший экспортный рынок, Соединённые Штаты, то они будут некредитоспособны. Между тем торговый баланс Японии, в случае исчезновения её экспортных рынков, быстро придёт в равновесие.

Нетрудно подвести итог. Без американского торгового дефицита не может быть японского торгового профицита — независимо от того, насколько конкурентоспособны японские товары, насколько остальной мир захочет их покупать. Но никакая модель мировой торговли, зависящая от постоянных дефицитов США или предусматривающая постоянные профициты Японии, в течение длительного времени попросту не жизнеспособна.

Ни одна страна, даже столь большая, как Соединённые Штаты, не может вечно иметь торговый дефицит. В самом деле, для опла-

ты этого дефицита приходится занимать деньги, а затем — занимать деньги на оплату процентов по этим займам. Если даже годовой дефицит останется на прежнем уровне, то расходы на обслуживание долга будут только расти, пока долг не вырастет настолько, что его уже нельзя будет финансировать. Альтернативой займам является продажа иностранцам американского имущества (земли, компаний, зданий), но и эта процедура ограничена, потому что в конце концов не останется что продавать. В какой-то момент рынки капитала перестанут давать деньги займы американцам (поскольку будет слишком большой риск дефолта или уплаты долга валютами гораздо меньшей стоимости), и Америка лишится активов, которые хотели бы купить иностранцы (так как доходы на оставшиеся активы, которые они могли бы купить, не покрыли бы требуемых расходов на проценты и не компенсировали бы покупателей за ожидаемые потери иностранной валюты, связанные с их владением).

Для иллюстрации этой проблемы предположим, что японский пенсионный фонд покупает государственную облигацию США на 100 долларов, когда обменный курс составляет 120 иен за доллар. Через год, при обменном курсе 80 иен за доллар, имущество, стоившее японскому пенсионному фонду 12 000 иен, будет стоить лишь 8 000 иен. Компания потеряет треть своей инвестиции.

В разное время японцы одалживали деньги (покупали облигации США и частные облигации), нужные для финансирования своего торгового профицита (американского торгового дефицита), а также в разное время покупали активы (крупные приобретения собственности в 80-е годы), нужные для финансирования торгового дефицита Соединённых Штатов (японского торгового профицита); но если нынешняя модель мировой торговли сохранится, то им придётся постоянно перемещать деньги в Соединённые Штаты. Как только японцы перестанут делать такие инвестиции, стоимость иены резко поднимется, а доллар упадёт. Даже японские капиталисты не могут вечно терять деньги на таких инвестициях.

Вследствие уникального положения доллара как фактической мировой резервной валюты, а также огромных американских активов за границей и большого внутреннего богатства (множество имущества США, которое остальной мир хотел бы купить), Соединённые Штаты Америки могут иметь в течение долгого времени торговый дефицит; но даже они не могут навсегда отменить основные экономические законы. Никто не может вечно иметь большой торговый дефицит. Соединённые Страны — очень большая страна, они могут много одалживать и много продавать, прежде чем разо-

рятся, но в какой-то момент финансовые рынки мира примутся за нас так же, как они принялись за Мексику.

Вопрос не в том, произойдёт землетрясение или нет. Оно произойдёт. Единственный вопрос — когда это случится, и случится ли это в виде одного большого удара, или в виде ряда малых толчков, причиняющих меньший ущерб.

Но если такие условия существуют уже долго и ещё ничего не случилось, то люди, как это свойственно людям, начинают верить, что можно сколько угодно пренебрегать экономическим законом. Они начинают вести себя так, как будто Соединённые Штаты могут вечно иметь торговый дефицит и будто нынешние способы торговли могут продолжаться всегда.

Ту же склонность не задумываться и никому не доверять можно было видеть в 70-х и 80-х годах, когда японская фондовая биржа достигла отношения цен к зарплатам более чем в 100. С такими кратными японские компании могли выпускать акции, фактически занимая деньги по ставке ниже 1 процента, а затем инвестировать свои займы в государственные облигации, приносящие 3%. В таком мире каждый мог наживать сколько угодно денег. В принципе эти японские отношения цен к зарплатам не могли долго существовать, потому что деньги занимали бы и затем с выгодой перезанимали бы до тех пор, пока частные проценты на займы не превзошли бы государственные (частные займы всегда более рискованны, чем государственные, поскольку компании не могут печатать деньги для оплаты своих долгов, а правительства могут). Но японская фондовая биржа оставалась на высоком уровне так долго, что многие уверовали, будто Япония каким-то образом совсем особенная страна, к которой неприменимы общие законы.

Вначале многие обозреватели говорили, что ценности на японской бирже сошли с ума. Но эти ценности держались так долго, что хотя большинство этих первоначальных обозревателей и осталось при своих основных взглядах, их речи начали звучать глупо, и они умолкли. Тогда появились другие аналитики, предлагавшие объяснения, почему Япония — особенная страна, и почему высокие кратные её фондовой биржи могут продолжаться сколько угодно. По их аргументации, земля не включалась надлежащим образом в японские балансовые отчёты, японские способы учёта были иными, японцы не хотели зарабатывать деньги на свои вложения. Но, конечно, всё это был вздор. Японская фондовая биржа не могла вечно пренебрегать законами экономики, и в конце концов потерпела крах.

Японская фондовая биржа упала с 38 916 по индексу Никкей в

декабре 1989 года до 14 309 в августе 1992 года — в реальном выражении это превосходит спад на американской фондовой бирже между 1929 и 1932 годом<sup>3</sup>. Даже в начале “великой депрессии” мир не видел потерь такой величины, какие произошли в Японии. Если сложить вместе крах на фондовой бирже (даже после некоторого восстановления, падение на 63% в 1995 году), падение стоимости земли (на землю под городскими постройками на 33 процента, на коммерческую землю на 85%), стоимости жилищ и коммерческой недвижимой собственности, а также потерь иностранного имущества, выраженных в иенах (на 50%), то полная стоимость японского достояния упала на 14 000 миллиардов долларов<sup>4</sup>. Уже исчезло тридцать шесть процентов всего японского достояния, и цены на собственность продолжают падать — в Токио стоимость придорожной собственности к середине 1995 года упала на 13%, а коммерческая стоимость земли — на 20%<sup>5</sup>. В конце концов, нормальные правила применимы и к Японии.

Аргументы по поводу американского торгового дефицита повторяют давно известные аргументы по поводу японской фондовой биржи. Сначала были предупреждения, что он не может продолжаться вечно. Но теперь, когда Соединённые Штаты живут с этим большим торговым дефицитом так долго — более двадцати лет — мы дошли до того, что все готовы поверить в невозможное. Те, кто говорил, что это не может продолжаться вечно, умолкли. Как дурная трава, размножились теории, объяснявшие, почему Соединённые Штаты единственны в своём роде — утверждали, что поскольку лишь доллар является всемирной резервной валютой, то все занимают деньги только в долларах, а потому не может быть дефолта; что все на свете хотят иметь неограниченное количество американских активов в своих портфелях, потому что планируют навсегда остаться с долларами и не беспокоятся, что произойдёт с их богатством, выраженным в отечественной валюте; что никто не опасается потерять деньги на своих американских инвестициях, и так далее. Но ни один из этих аргументов не опровергает основной истины. Все они бессмысленны. Настанет момент, когда Соединённые Штаты потеряют способность финансировать свой торговый дефицит.

Но никто не знает, и не может знать, когда это произойдёт. Экономическая наука очень хороша, когда речь идёт о том, чтобы оценить основные силы и давления. Но она ужасно слаба в оценке времени. Экономическая теория ничего не говорит о времени. Конец наступит, он уже очень задержался, если посмотреть на высказывания большинства экономистов в начале 80-х годов, но задержка

не означает, что конец наступит завтра. И ничто не отменяет той реальности, что конец должен наступить.

Когда конец наступит, в Японии, Соединённых Штатах и в остальном мире произойдёт крайнее бедствие. Эпицентр экономического землетрясения будет в Соединённых Штатах, но ударные волны будут сильнее всего в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В Америке произойдёт снижение уровня жизни, так как она будет отрезана от потребляемого теперь импорта и должна будет начать выплату процентов и основной суммы своих долгов (составляющих в настоящее время около 1 триллиона долларов). Американцы будут больше работать (сокращение импорта на каждые 60 миллиардов долларов означает 1 миллион американских рабочих мест), но будут иметь более низкий уровень жизни<sup>6</sup>. Американские фирмы быстро перестроятся, чтобы производить больше товаров, которые американцы хотят покупать, например, автомобилей, но для достижения прежнего объёма производства понадобятся большие затраты. Величина снижения уровня жизни будет зависеть от действий Федеральной резервной системы. Если оно будет по-прежнему работать в режиме борьбы с инфляцией, не допуская уменьшения безработицы, то снижение уровня жизни будет значительнее, чем если оно позволит нынешним безработным и частично безработным опять приняться за труд.

В Японии резко сократятся экспортные отрасли. Если японское правительство не захочет прибегнуть к массивному субсидированию своих экспортных индустрий, то вслед за банкротством компаний миллионы людей лишатся работы. Если такие субсидии будут платить, то работающим во внутренней промышленности по существу придётся платить гораздо более высокие налоги, то есть снизить свой уровень жизни, чтобы помочь сохранить уровень жизни тех, кто теперь работает в экспортных отраслях.

Остальной мир будет неспособен платить за японский импорт и резко его сократит. Поскольку внутренние производители нуждаются в японских компонентах для обслуживания местных рынков, они не сумеют производить даже те товары, которые могли бы продать внутри страны. Поскольку они не смогут продавать в Соединённых Штатах то, что теперь производят для американского рынка, их производство будет сильно сокращено.

Падение продаж не ограничится американским рынком. Вне Соединённых Штатов продажи также снизятся, поскольку большинство этих продаж косвенно оплачивается деньгами, вырученными от американских продаж. Многие страны, полагающие, что они дивер-

сифицировали свою экспортную базу, в действительности этого не сделали. Как часть общего экспорта Южной Кореи, американские продажи низки, тогда как продажи Южной Кореи Китаю высоки. Но если Китай потеряет свой американский торговый профицит, то Южная Корея потеряет свои китайские продажи. В действительности, экспортная база Южной Кореи не была диверсифицирована.

Чем дольше продолжается нынешняя ситуация, тем значительнее будут необходимые структурные изменения. Когда наступит конец, со 166 миллиардами торгового дефицита и с 1 триллионом международного долга, то, в предположении ставки в 10%, американцам придётся сократить свой импорт на 266 миллиардов долларов в год. 100 миллиардов долларов, которые американцам придётся платить в виде процентов на свои международные долги, им придётся не занимать, а зарабатывать, и они не смогут больше финансировать импорт в 166 миллиардов долларов.

Для Японии каждые 60 миллиардов долларов потерянного экспорта означают потерю около миллиона рабочих мест. Если исчезнут 130 миллиардов торгового избытка, то Япония потеряет около двух миллионов рабочих мест, по мере того, как остальной мир будет балансировать свои счета с Японией. Но Япония должна не только балансировать свои торговые счета. Страны остального мира, чтобы оплачивать проценты на займы и инвестиции, сделанные у них японцами, должны получать профицит с Японией — если они не могут оплачивать эти займы деньгами, заработанными в Америке. Если Япония имеет 500 миллиардов долларов чистой суммы активов в остальном мире (вне Соединённых Штатов), то для финансирования платежей за долги (предполагая ставку 10 процентов) этим странам понадобится 50 миллиардов долларов торгового профицита с Японией — что означает потерю еще одного миллиона японских рабочих мест. Чем больше чистая сумма японских активов, тем больше будет в конечном счёте потеря рабочих мест.

У обеих стран есть сильнейшие мотивы ввести политику приспособления, прежде чем это приспособление будет им навязано международным финансовым рынком. Постепенные изменения гораздо менее травматичны, чем внезапные изменения. Огромные займы американцев смогут быть оплачены лишь большим снижением будущего уровня жизни и продаж иностранцам своего капиталистического наследия — что нисколько не умнее для страны, чем для отдельного человека. Их надо постепенно отучить от стиля жизни, основанного на денежных займах. Японцам легче будет постепен-

но приспособиться к долговременным реальностям экономического равновесия, чем подвергнуться шоку, когда это равновесие восстановится внезапным толчком. Индустрии будут находить свои иностранные рынки, постепенно сокращаясь, вместо того, чтобы подвергнуться в экономический обрыв.

С экономической стороны, пока Япония готова нести изнурительные потери своих заграничных активов и пока она готова продавать свои товары за границей дешевле, чем у себя дома (причём японский потребитель согласен субсидировать таким образом иностранного потребителя), до тех пор не существует такого экономического давления, которое заставило бы Японию действовать. И Япония в самом деле не будет действовать.

Слишком часто мы слышали обещания открыть рынки, обещания, что торговые профициты скоро исчезнут — слишком часто, чтобы им верить. Легко разрешить спор, открыты или замкнуты японские рынки. Продаются ли те же продукты на обоих рынках по одной и той же цене (с прибавлением или вычетом стоимости перевозки)? Если нет, то рынки замкнуты, потому что в противном случае какой-нибудь капиталист перевёз бы товары с более дешёвого рынка на более дорогой и привёл бы цены в равновесие, без риска получив от этого прибыль.

Поскольку американские цены (даже цены японских товаров) намного ниже, чем цены тех же товаров в Японии, то японский рынок замкнут. Машина MR2 Toyota продаётся за 30 435 долларов в Японии и за 24 000 долларов в Соединённых Штатах<sup>7</sup>. Министерство торговли Соединённых Штатов и Министерство внешней торговли и промышленности Японии установили, что в начале 1990 года японские цены примерно на две трети рассмотренных товаров были выше американских. Японское Агентство экономического планирования установило, что разрыв в ценах между Токио и Нью-Йорком в 90-х годах расширился<sup>8</sup>. В целом сравнение паритета покупательной силы и рыночных курсов обмена валют показывает, что цены на ходовые товары в Японии превосходят их цены в Соединённых Штатах в 2,3–2,8 раза.

Японские рынки не открыты, но при этом нет причины, почему Япония должна была бы, в угоду американским требованиям, изменить свои обычаи, культуру или традиционные методы бизнеса. Японский способ ведения дел создаёт более последовательно эгалитарное общество. Американский образ жизни ведёт к высокой степени неравенства, и японцы имеют полное право его отвергнуть. Они вправе защищать японский образ жизни. Но при этом Соединён-

ные Штаты не обязаны соглашаться на большой торговый дефицит лишь по той причине, что у японцев другая культура.

Если принять во внимание временные рамки американцев и японцев, ведущих торговые переговоры, то американские чиновники ограничены, самое большее, четырьмя годами, тогда как японские карьерные администраторы не имеют таких ограничений и могут всегда выиграть двусторонние переговоры просто с помощью проволочек. В конце концов американцы, стремящиеся объявить о своей победе перед ближайшими выборами, согласятся на бумажную формулировку, позволяющую им претендовать на победу и в то же время оставляющую нетронутым японский торговый профицит<sup>9</sup>. Вернувшись в Токио, японские представители на переговорах через три месяца, когда большинство американцев уже перестанет интересоваться этим вопросом, спокойно поднимут тост за победу, чтобы японская публика знала, кто на самом деле “выиграл”<sup>10</sup>.

Так же обстояло дело во время автомобильного спора в 1995 году. Американцы объявили “крестовый поход” с целью проникнуть на японский автомобильный рынок, угрожая стопроцентным таможенным тарифом на экспорт в Соединённые Штаты японских роскошных автомобилей, если японцы не будут покупать больше американских частей для постройки и ремонта автомобилей и если Япония не откроет американцам более широкого доступа к торговле автомобилями (в Японии эта торговля принадлежит производителям и, по традиции, продаёт только автомобили одного производителя). Американцы требовали, чтобы им была предоставлена возможность продавать свои автомобили, не затрачивая деньги на устройство отдельной торговой сети для каждой производящей их фирмы (как это могут делать японцы в Соединённых Штатах). После долгих месяцев переговоров было достигнуто “успешное” соглашение, в котором японцы обещали не делать ничего такого, чего они и так не стали бы делать. Были приняты некоторые обязательства, но они были “не связывающими”, “не конкретными”, или “допускающими изменения”. Объявляя об этом соглашении, японский премьер-министр Томиити Мураяма похвалялся, что американцы “проиграли” спор<sup>11</sup>.

Каждый американский президент приходит к власти, обещая что-то сделать по поводу японского профицита или американского дефицита, но в конце концов уходит, ничего не сделав. В конце его срока японский торговый профицит и американский торговый дефицит оказываются больше, чем были в начале. Президент Клинтон служит хорошим примером этого явления — мы слышим храбрые

речи, видим слабые переговоры, японские юридически оформленные обещания, отсутствие результатов, дальнейший рост японского торгового профицита, обещания создать в Америке общество высоких инвестиций — в Америке со всё более низкими сбережениями и всё более высоким торговым дефицитом.

Японский премьер-министр столь же плох, а японские обещания больше покупать в других странах столь же пусты, как американские обещания увеличить сбережения. Америка много раз вела переговоры об открытии рынков, и каждый раз неудачно. Когда Америка угрожает наказать Японию, если та не откроет свои рынки, то доверие к таким заявлениям равно нулю — а что касается остального мира, то его способность или желание это сделать ещё меньше.

Американцы, ведущие переговоры, недостаточно знают о Японии, чтобы заставить её открыть свой рынок. Но если бы они и знали достаточно, они не в силах вынудить японцев действовать. Если Япония в действительности не хочет открыть рынок, то всегда найдутся вполне законные способы отбить у иностранцев охоту что-нибудь продавать. Если продаётся слишком много автомобилей, можно попросту повторить то, что сделали в Южной Корее — устроить для каждого покупающего иностранный автомобиль проверку правильности начисления налогов<sup>12</sup>. Все могут рассказать, как японцы ухитрились не допустить на рынок тот или иной продукт, от компаний, строящих искусственные катки, до компаний, продающих фильмы. Строительные рынки, как, например, в случае катков, могут быть юридически открыты, но фактически закрыты изданием спецификаций, которым могут удовлетворить только японские фирмы<sup>13</sup>. С той же проблемой сталкивается любая компания, занимающая доминирующее положение на мировом рынке. Какова бы ни была их доля в рынках всего мира, они имеют в Японии намного меньшую долю, чем где бы то ни было<sup>14</sup>.

Япония получает торговые профициты со всеми, за исключением производителей сырья. Проблема не в том, что Япония продаёт (она продает примерно то, чего можно ожидать, исходя из общих моделей экономического поведения), а в том, что она не покупает в остальном мире товаров, которые намного дешевле в остальном мире, и которые, как можно было бы ожидать, она должна покупать. Характер этой проблемы легко уяснить себе из следующих статистических данных. Фирмы, принадлежащие иностранцам, производят 17% ВВП Соединённых Штатов и 24% ВВП Германии. Сколько же эти фирмы производят в Японии? Всего лишь 0,2%, причём

половина из этого относится к одной компании — ИБМ Японии<sup>15</sup>. Фирмы, которые выглядят американскими (“Макдональдс”, “Дисней”), в Японии хотя и принадлежат иностранцам, но не контролируются американцами. Если фирмы не могут владеть собственностью, им трудно продавать. Никто (ни американцы, ни европейцы, ни иностранцы из Восточной Азии) не смог сколько-нибудь заметно проникнуть на японский рынок с экспортными или произведёнными в самой Японии продуктами.

Чтобы уменьшить свой торговый профицит, Япония должна была бы изменить свою социальную систему, но она не хочет этого делать. Закрытые рынки — это образ жизни, и никто не может заставить японцев открыть их, если они не хотят их открыть. Японцы открывают свои рынки добровольно, или они их вовсе не откроют. У них есть для этого много внутренних стимулов. Они знают, что нынешняя модель торговли в длительной перспективе нежизнеспособна. Они знают, что их экономика теперь слишком велика, чтобы вечно оставаться на повзду у экспорта. Но никто не может заставить японцев измениться.

Вследствие краха фондовой биржи и собственности в Японии, Япония не смогла выйти из того состояния, которое в остальном мире называют спадом 1990–1991 года. Японский спад, кажется, продолжается без конца. Квартальные темпы роста непрерывно снижались с середины 1990 до конца 1992 года, когда они стали, наконец, отрицательными. С тех пор и до конца 1994 года квартальные темпы роста колебались вверх и вниз — трижды выше нуля и трижды ниже — но рост все ещё был резко отрицательным в последнем квартале 1994 года (минус 3,4% в год) и был минимальным в первых двух кварталах 1995 года<sup>16</sup>. Когда завершится этот спад в Японии, самый продолжительный после “великой депрессии”, никто не может сказать. К 1995 году промышленное производство Японии было на 3% ниже уровня 1992 года<sup>17</sup>.

Японский бесконечный спад — результат точно тех же факторов, которые произвели “великую депрессию” в Соединённых Штатах. В Соединённых Штатах в 30-х годах финансовый крах привёл к экономическому краху. В Японии в 90-х годах финансовый крах привёл к экономическому застою. Традиционные рецепты не помогают. Японские ставки процента упали почти до нуля (0,35% на банковские сберегательные счета), безо всяких признаков улучшения экономической ситуации<sup>18</sup>. Во время “великой депрессии” экономисты, познакомившись с этим явлением, называли его “ловушкой ликвидности”. Одна за другой испытываются неэффективные финансовые

политики. Ни одна из них не достаточно сильна и не достаточно смела, чтобы противостоять негативным последствиям финансового краха. Долг частного сектора (отношение которого к ВВП вдвое больше, чем в Соединённых Штатах) попросту слишком велик, чтобы частная экономика могла снова запустить свои экономические двигатели<sup>19</sup>.

Традиционные японские методы возобновления экономического роста — например, расширение экспорта — больше не действуют. Японская экономика теперь так велика, что даже прирост экспорта в 100 миллиардов, достигнутый в первой половине 90-х годов, оказался недостаточным, чтобы возобновить экономический рост сразу же после спада и финансового краха. При сильном росте стоимости иены в начале 1995 года нельзя было рассчитывать на дальнейший рост экспорта, и в середине года никто не мог предвидеть, когда возобновится устойчивый рост. При стоимости иены ниже 108 иен за доллар японский капитализм продаёт свои продукты за границей ниже средних затрат. Когда же стоимость иены опускается ниже 80 иен за доллар, он продаёт их ниже предельных затрат<sup>20</sup>. Но капитализм не может работать с вечными потерями. Что-то должно измениться.

Чтобы возобновить рост, Япония должна построить экономику внутреннего назначения, а не экспортного назначения. Её экономика стала попросту слишком велика, чтобы полагаться на стимулируемый экспортом рост. Её нужды очевидны.

В Японии на человека приходится намного меньшая жилая площадь, чем в гораздо более бедных странах Азии (например, в Южной Корее). Японцы нуждаются в большем пространстве. Это первое, что они покупают, устраиваясь на жительство за границей. Если отменить все бесчисленные законы и инструкции, делающие жилищное строительство в Японии столь дорогим (законы о тенях, законы о землетрясениях, законы о рисовых полях, законы о налоге на собственность), то Япония может испытать бум жилищного строительства, который вернёт ей процветание. Но если это сделать, то люди, купившие в прошлом очень дорогие, очень маленькие дома, увидят, что стоимость этих старых домов снижается. Для них это будет означать нагромождение новых потерь на уже происшедшие потери. Это нужно было сделать для процветания Японии в 90-х годах, но японское правительство не могло решиться сделать то, что нужно было, потому что японская политическая система потерпела крах из-за предыдущих политических скандалов и теперь слишком слаба, чтобы принять необходимые решения. Япония застряла

в стагнации, в ожидании традиционного после Второй мировой войны американского экономического локомотива. Но, как мы увидим в главе 11, этот локомотив больше не движется.

Когда Америка и Япония говорят друг с другом о решении их проблем дефицита и профицита прежде, чем возникнет кризис, получается разговор почти без взаимопонимания. По выражению Сеймура Мартина Липсета, здесь происходит столкновение американской веры в исключительность Америки и японской веры в единственность Японии<sup>21</sup>. Каждая из них рекомендуют другой измениться, чтобы стать похожей на себя. Но каждой не так уж нравится стиль жизни другой.

Ни Япония, ни Соединённые Штаты не собираются предпринять действия, которые они должны предпринять. Ни одна из них не хочет, а может быть не способна подвергнуть себя значительным, но терпимым экономическим неприятностям, чтобы предотвратить гораздо худшие, внезапные неприятности в будущем. Обе они будут ждать кризиса — того дня, когда Соединённые Штаты не смогут больше финансировать свой торговый дефицит, когда Япония понесёт в Америке столь огромные потери, что не захочет финансировать так называемый американский торговый дефицит, который в то же время будет японским торговым профицитом.

Торговые дефициты могут длиться лишь до тех пор, пока кто-нибудь согласен одалживать стране с дефицитом деньги, нужные для оплаты ее торгового дефицита. Поэтому нынешнее положение вещей, по существу, будет длиться так долго, как Япония будет согласна одалживать Соединённым Штатам деньги, нужные Соединённым Штатам для оплаты своего полного торгового дефицита — суммы, примерно вдвое превосходящей двусторонний дефицит между Японией и Соединёнными Штатами, так как остальной мир оплачивает свои японские дефициты своими американскими профицитами. С технической стороны, Япония могла бы делать это долгое время. Неразрешимая проблема — это не столько торговый дефицит, как все эти внешние долларовые балансы, хранимые в виде резервов другими странами и компаниями.

Что бы ни делали японцы, в какой-то момент иностранцы вне Японии начнут нервничать по поводу стоимости своих долларовых запасов и захотят обменять их на активы, выраженные в иенах или марках. В этот момент Япония в принципе должна быть готова впитать в себя в короткое время огромную сумму долларов — сумму, во много раз превосходящую годовой торговый дефицит Соединённых Штатов. Когда она будет впитывать эти доллары, дол-

лар будет падать в стоимости, и кое-кто в Японии (правительство?) будет нести огромные потери.

Стоимость доллара падает (реальная, измеряемая торговлей стоимостью доллара, корректирующая различия между странами от внутренней инфляции, упала с 1984 до 1994 года на 33% — на 43% по отношению к германской марке и на 58% по отношению к японской иене); это все больше обесмысливает использование доллара как хранилища стоимости (в начале 1995 года 60% официальных резервов иностранной валюты и 50% частных финансовых активов всё ещё выражались в долларах)<sup>22</sup>. Тот, кто выражал бы свои активы не в долларах, а в иенах или марках, был бы теперь намного богаче, чем те, кто пользовался долларами. Капиталисты не станут вечно упускать возможности стать богаче. Что бы ни делали американцы и японцы, остальной мир в определённый момент уйдёт от доллара.

Когда Америка была господствующей силой капитализма, она могла хотя бы в принципе надеяться заставить систему работать, вынудив другие страны стать более американскими. Конечно, именно эта установка стоит за американскими торговыми переговорами с японцами по поводу автомобилей и с китайцами по поводу пиратского использования фильмов, компьютерных программ и компактных дисков. Мы хотим, чтобы они изменились и начали работать со своей экономикой в более американском стиле. Но американцы не могут больше так поступать. В обоих случаях американские участники переговоров не добились успеха. Ничто не изменилось на японском автомобильном рынке. Китайцы публично согласились закрыть свои заводы, воруящие программное обеспечение, но вскоре спокойно открыли их опять<sup>23</sup>.

Единственная власть Америки — это контроль над собственной экономикой. У неё есть нечто, чего очень хочет остальной мир — доступ на американский рынок, и она может использовать доступ на этот рынок как составную часть своей переговорной силы. Американцы владеют только одной экономикой, и у них хватает ловкости изменять только одну экономику — свою собственную. Правильный и единственный американский ответ на проблему замкнутых иностранных рынков — это установление правила, которое я назвал бы “принципом соответствия”. Должно быть некоторое соотношение между тем, что данная страна продаёт в Америке, и тем, что она покупает у Америки.

Для стран с постоянными большими избытками, таких, как Япония, это может означать продажу с аукциона импортных билетов,

без которых японский экспорт не сможет продаваться в Соединённых Штатах. Сумма проданных импортных билетов может быть, например, на 10 миллиардов больше, чем стоимость товаров, купленных Японией у Соединённых Штатов в предыдущем году. Если Япония покупает в 1995 году американский импорт стоимостью в 100 миллиардов долларов, то она может продать в 1996 году экспорт стоимостью в 110 миллиардов долларов. Если она покупает на 200 миллиардов долларов, она может продать на 210 миллиардов. Мяч попадает в японское поле. Мы, американцы, не будем учить японцев, как вести дела Японии (японцы сами будут решать, покупать им или нет гораздо более дешёвый рис в других странах), но мы скажем японцам, как собираемся вести дела Соединённых Штатов. Такая политика будет, однако, означать наведение порядка в нашем экономическом поведении — переход от общества с низкими инвестициями и высоким потреблением к обществу с более высокими инвестициями и более низким потреблением.

В определённый момент нынешняя система торговли будет на смерть задушена своими японскими профицитами, своими американскими дефицитами и всеми неудачными попытками проникнуть на второй в мире рынок. Мы не знаем, когда и каким образом окончится торговый дефицит США, но он окончится. Когда все остальные страны откажутся занимать деньги Соединённым Штатам в долларах и потребуют, чтобы их займы были выражены в какой-нибудь иностранной валюте, все поймут, что конец близок. И если в этот момент Соединённые Штаты согласятся на эти требования, это будет невероятно глупо — это будет означать, что мы взвалим на себя долг, который по мере падения стоимости доллара будет лишь возрастать.

Когда придёт к концу нынешний период структурных дефицитов и профицитов, это будет огромным шоком для развития третьего мира. В период после Второй мировой войны Соединённые Штаты были большим, богатым открытым рынком, доставлявшим место, где мог начаться ориентированный на экспорт экономический рост. Эта модель экономики имела смысл. После Второй мировой войны только Соединённые Штаты и Канада были богатыми областями, не нуждавшимися в восстановлении после военных разрушений. Но ни Европа, ни Япония, после того как они стали богатыми странами, не пожелали играть такую роль. Япония практически не импортирует продукцию, изготовленную в третьем мире, если она не реэкспортирует эту продукцию, а импорт Европы крайне ограничен.

Европа, Япония, четыре маленьких “азиатских дракона”, а те-

перь и Китай, все в свою очередь использовали американский рынок для старта своего экономического развития. Без лёгкого доступа к богатым рынкам первого мира экономическое развитие второго и третьего мира трудно или даже невозможно. Все, кто значительно обогатился после Второй мировой войны, имели доступ к рынку США.

Этот доступ имеет также основное значение для видов торговли, прямо не связанных с Соединёнными Штатами. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона имеют большие торговые дефициты с Японией, которые они финансируют своими торговыми профицитами с Соединёнными Штатами. Без Соединённых Штатов в качестве открытого рынка, готового покупать азиатские товары, внутриазиатская торговля сразу же потерпела бы крах. Ни одна из этих стран не могла бы оплачивать японские импортные счета, и очень скоро все они были бы некредитоспособны. Восточные азиаты указывают на быстрый рост торговли внутри своего региона, но эта статистика вводит в заблуждение. То, что кажется продажей товаров Южной Кореи Китаю, в действительности зависит от продажи китайских товаров Соединённым Штатам. Китайский торговый избыток с Японией 1995 года точно так же вводит в заблуждение, поскольку при этом продаются японские компоненты, входящие в продукцию, реэкспортируемую в Европу и в Америку. Почти ничего не продаётся японским потребителям. Без американской торговли остановилась бы вся торговля внутри региона.

Когда Соединённым Штатам придётся перейти от большого торгового дефицита к значительному торговому профициту, чтобы выплачивать проценты на свой огромный международный долг, торговля Восточной Азии потерпит крах, если только Япония не пожелает быстро превратиться в крупного импортёра, покупающего те товары, которые теперь покупают Соединённые Штаты — что возможно, но крайне маловероятно. Когда дело придёт к концу, все характеристики торговли (что импортируется и что экспортируется) в Азиатско-Тихоокеанском регионе и, более общим образом, в третьем мире должны будут подвергнуться фундаментальной перестройке.

Но никто ни в Азиатско-Тихоокеанском регионе, ни в других странах не заинтересован в том, чтобы помочь Соединённым Штатам решить эту фундаментальную проблему. До тех пор, пока торговый дефицит Соединённых Штатов больше торгового профицита Японии, ни у кого другого нет экономических проблем. У остальных стран мира торговые счета сбалансированы, и они могут оплачивать свои японские счета (свой японский торговый дефицит) своими аме-

риканскими заработками (своим американским торговым профицитом). Это обстоятельство, вместе с американской традицией ведения дел с Японией на двусторонней основе, превращает только что описанную многостороннюю проблему в двустороннюю, касающуюся лишь интересов Соединённых Штатов и Японии.

Но не может быть сомнений, что это землетрясение произойдёт. Никто не знает, когда, но силы, стоящие по обе стороны разлома, огромны.

#### **Приложение А. Увеличение сбережений для исправления торгового дефицита**

Поскольку часто говорят, что Соединённые Штаты должны больше сберегать, чтобы исправить свой торговый дефицит, и что Япония будет по-прежнему иметь торговый профицит, если её сбережения не уменьшатся, важно понять различные аспекты правды и неправды, заключённые в таких утверждениях. Несомненно, что Америка должна больше сберегать, но причина этого — не баланс торгового дефицита. Америка должна больше сберегать, поскольку она недостаточно инвестирует, чтобы обеспечить адекватный рост в будущем. При исправлении дефицита инвестиций изменилось бы положение торгового дефицита: если бы он состоял из инвестируемых товаров, мог бы оказаться не частью проблемы, а частью её решения.

Те, кто полагает, что простое увеличение сбережений могло бы легко и быстро устранить дефицит текущего счёта США, допускают фундаментальную ошибку в применении некоторых простых бухгалтерских равенств. Эти равенства вытекают из способа построения счетов национального дохода и национального продукта. В этих счетах, как указывает само их название, фигурирует два способа измерения полного объёма производства. Но, конечно, два способа измерения одной и той же вещи должны приводить к одному и тому же выводу. Со стороны продукта, счета национального дохода и национального продукта измеряют производство потребительских товаров ( $C$ ), инвестируемых товаров ( $I$ ), правительственных товаров ( $G$ ) и экспорта минус импорт ( $X - M$ ). Со стороны дохода, они измеряют личный доход, который можно подразделить на потребление ( $C$ ), сбережения ( $S$ ) и налоги ( $T$ ).

Поскольку эти числа измеряют один и тот же валовой внутренний продукт, ВВП,  $C + I + G + (X - M)$  должно быть равно  $C + S + T$ . Алгебраически  $C$  сокращается, и полученное уравнение говорит, что

$X - M$  должно быть равно  $(S - I) + (T - G)$ . Если государственные бюджеты сбалансированы, то член  $T - G$  равен нулю, и  $X - M$  должно быть равно  $S - I$ . Отсюда видно, что если некоторая страна (Америка) имеет дефицит платёжного баланса, то её сбережения недостаточно велики, чтобы покрыть её инвестиции. Обратное, если страна имеет избыток платёжного баланса (Япония), то её сбережения вместе с налоговыми поступлениями должны превосходить её инвестиции и государственные расходы.

Важно понять, что такие равенства не влекут за собой причинного следования. Можно с таким же правом сказать, что сокращение торгового дефицита приводит к увеличению сбережений по сравнению с инвестициями, или что увеличение сбережений по сравнению с инвестициями приводит к сокращению торгового дефицита. Предположим, что Соединённые Штаты стали бы больше сберегать. Больше сбережений (или меньше потребления, поскольку это два разных способа сказать одно и то же) — это значит меньше спроса на товары и услуги. Поэтому производство падает, людей увольняют, становится меньше инвестиций, и уменьшается ВВП. Платёжный баланс улучшается именно по той причине, что падают доходы, и люди не могут позволить себе покупать импортные продукты.

Поскольку потребители, вследствие падения доходов, перестают покупать также продукты отечественного производства, то сокращение доходов, необходимое для снижения импорта до уровня экспорта, может быть очень большим. Когда снижаются доходы, уменьшаются также сбережения, поскольку эти сбережения делаются из меньших доходов; но так как инвестиции убывают ещё быстрее, вследствие падения объёма производства, то сбережения и инвестиции в конце концов приходят в равновесие, и тогда экспорт становится равным импорту, но оба при сильно сниженном объёме производства.

Предположим теперь, что Соединённые Штаты стали бы решать свою проблему торгового дефицита, устанавливая импортные квоты. Тогда, при меньшем экспорте в Америку, продукция и доходы в остальном мире падают. С меньшими доходами страна вроде Японии меньше сберегает, так что инвестиции и сбережения в Японии возвращаются к равновесию. В Соединённых Штатах те, кто тратил свои деньги на импорт, должны больше сберегать, или переходить на более дорогие отечественные продукты. Раз они покупают эти продукты, используются ресурсы безработной рабочей силы, растут доходы, и с повышением доходов возрастают сбережения. Вдобавок, с увеличением внутренней продукции и повышением цен возрастают

сбережения бизнеса. Если цель состоит в том, чтобы фиксировать импорт на уровне экспорта, то вначале будут некоторые комбинации того и другого, пока сбережения и инвестиции не придут в равновесие, соответствующее вынуждаемому квотами равновесию между экспортом и импортом.

Тот же анализ применим к Японии. Она может исправить свой профицит платёжного баланса либо посредством меньшего сбережения (большего потребления), либо посредством уменьшения экспорта. Сокращение экспорта в действительности вызовет уменьшение сбережений, так как уменьшение экспорта приводит к уменьшению производства, снижению доходов, и тем самым — уменьшению сбережений. Тот же анализ сохраняет силу, если облегчается импорт; единственная разница в том, где будут потери рабочих мест — в отраслях, конкурирующих с импортом, или в экспортных отраслях.

Если в Японии был бы избыток производственных мощностей, то можно было бы найти не столь болезненный путь решения проблемы. Предположим, что Япония стимулирует свою экономику (снижением налогов, увеличением расходов), и что часть более высоких доходов, зарабатываемых вновь нанятыми рабочими, идёт на покупку импорта. Пусть в то же время Япония облегчает иностранцам экспортировать свои товары в Японию, чтобы большая часть существующих доходов расходовалась на импорт и превышение экспорта над импортом исчезало. Рабочие индустрий, конкурирующих с импортом, увольняются, но они находят новые места работы в быстро расширяющейся отечественной экономике. К сожалению, японские профициты теперь столь велики, а склонность Японии к импорту столь мала, что даже при том избытке производственных мощностей, какой имеется в 1995 году, безболезненная структурная перестройка невозможна.

Хотя бухгалтерские равенства всегда верны, они ничего не говорят о двусторонних торговых дефицитах или профицитах. Япония имеет торговые избытки со странами, сберегающими больше неё (Южная Корея и Тайвань), и со странами, сберегающими меньше неё (Соединённые Штаты, Соединённое Королевство). Америка имеет общий дефицит, но у неё есть торговый профицит с Европой, хотя Европа сберегает больше Америки. Возможно такое положение, когда Америка будет иметь инвестиции, превосходящие сбережения, Япония — сбережения, превосходящие инвестиции, но при этом Америка будет иметь двухсторонний торговый профицит с Японией.

## Глава 11

# Экономическая неустойчивость

### Деловые циклы

Деловые циклы столь же внутренне присущи капитализму, как землетрясения присущи геологии Земли. Они всегда были при капитализме, и всегда будут. В течение пятидесяти лет, с 1945 года до 1995 года, Соединённые Штаты испытали десять лет, когда объем производства падал (1946, 1949, 1954, 1958, 1970, 1974, 1975, 1980, 1982, 1991), и в 1960–61 годах был период в двенадцать месяцев с отрицательным ростом, хотя и не столь глубоким, чтобы какой-либо из этих двух календарных годов попал в отрицательную категорию.

Капиталистические спады происходят по многим причинам. Иногда по серьезным, а иногда по тривиальным причинам спрос в каком-нибудь секторе экономики вдруг начинает быстро подниматься или падать. Отрицательный рост в 1946 и 1954 годах был вызван сокращением военных заказов после Второй мировой и войны в Корее. Спад 1958 года последовал за неустойчивым бумом продажи автомобилей в предшествующие годы, когда их покупали люди, не имевшие возможности это сделать в 30-е годы, или не имевшие на это права во время Второй мировой войны и корейской войны. Когда эта накопившаяся потребность была удовлетворена, продажи резко упали в 1958 году. Все спады 70-х годов были связаны с различными нефтяными и продовольственными шоками. Спад 1982 года был намеренно устроен правительством с целью борьбы с инфляцией (очень высокие проценты Федеральной резервной системы). Если бы надо было выделить причины спада 1990–91 годов, то мы сосредоточили бы наш анализ на предшествующем крахе цен на недвижимость и происшедшем от этого уменьшении богатства (а следовательно и покупательной силы).

Вдобавок к экзогенным шокам стимулирующего или угнетающего характера, к деловым циклам ведёт внутренняя динамика экономических решений (то, что в экономике называется моделью мультипликатора-акселератора). Когда повышается спрос, заводы ускоряют производство. Поскольку продажи растут, все фирмы, связан-

ные с цепью поставок, решают расширить свой ассортимент готовых или изготавливаемых изделий. Каждая фирма заказывает больше соответствующих продуктов или компонент. Чтобы удовлетворить спрос, заводы ещё более ускоряют производство. Когда спрос на промежуточную и окончательную продукцию приближается к производительной мощности предприятий, их собственники размещают крупные заказы на новое оборудование, чтобы увеличить эту мощность. Время поставок возрастает. Узнав о дефиците, потребители начинают покупать впрок. Могут возникнуть панические покупки и среди потребителей, и среди производителей, обеспеченных задержкой поставок и не уверенных, что они получат нужный им товар. Некоторое время этот цикл может поддерживаться сам собой. Спрос растёт, заводы ускоряют производство, растут заказы на компоненты, покупают всё больше установок и оборудования. Спрос растёт!

Но в конечном счёте цикл должен повернуть обратно. Потребители решают, что у них на руках уже более чем достаточно продукта. Продажи стабилизируются и больше не растут. Заказы снижаются; заводы сокращают производство. Ввиду сокращения производства, заводы перестают заказывать новое оборудование. Даже снижение темпа роста может привести к резкому уменьшению заказов, а следовательно и производства нового оборудования. Вследствие падения производства происходит увольнение рабочих и в секторе производства потребительских товаров, и в секторе производства оборудования, падают доходы и покупательная способность. Вместе с уменьшением доходов потребителей снижается число продаж. Образуются нежелательные запасы товаров. Фирмы ещё больше сокращают заказы. Таким образом экономическая спираль опускается вниз.

Дефицит бензина и длинные очереди у заправочных станций после первого нефтяного шока? спровоцированного ОПЕК в начале 70-х годов, как теперь полагают, были вызваны не столько нехваткой самого бензина, сколько опасениями нехватки со стороны потребителей, всё время наполнявших доверху свои баки, вместо того, чтобы ездить с полупустыми или почти пустыми баками, как они это делали обычно<sup>1</sup>. Стремление наполнить то, что в промышленности называется “вторичными ёмкостями хранения”, создало настоящую нехватку бензина, повышение цен на него и длинные очереди у бензоколонок. ОПЕК повысил цены, но дефицит был создан у нас дома — а вовсе не тем, что ОПЕК стал продавать меньше нефти богатым промышленным странам.

При капитализме бумы приводят к бумам, а снижения — к снижениям. В теории предполагается, что те, кто контролирует запасы товаров, должны сдерживать эти циклы. Следя за длительными процессами в экономике, они должны были бы использовать свои товарные запасы при неизбежных подъёмах спроса и возобновлять их во время падений. Какова бы ни была их прошлая способность к этому, она должна была бы возрасти при нынешних информационных технологиях и при изощрённой математике синхронных ассортиментов. Циклы запасов должны были бы ослабеть. Но одна из загадок экономики состоит в том, что все эти улучшения в управлении запасами не привели к их ослаблению. Циклы запасов стали во всяком случае хуже, чем были. Люди, контролирурующие инвестиции в образование запасов или отказывающиеся делать такие инвестиции, следуют сильным тенденциям роста и спада — скорее ухудшая их, чем улучшая. По мере уменьшения абсолютной величины запасов по отношению к производству, возрастает текучесть запасов — подобно тому, как опасность свалиться в пропасть возрастает, когда бегут по её краю.

Теоретически при капитализме вовсе не должно быть деловых циклов. По мере падения или повышения спроса должны падать или повышаться цены и заработная плата, но не объём производства. Предложение и спрос должны обеспечивать использование всех факторов производства, в том числе всей имеющейся рабочей силы. Уволенные рабочие должны быстро находить новую работу, соглашаясь работать за меньшую плату. Предприниматели должны в случае необходимости увольнять своих прежних рабочих, отказывающихся работать за сниженную плату, чтобы освободить места для тех, кто согласен. Но, по-видимому, рынки — в особенности рынки труда — не так уж быстро и легко очищаются снижением заработной платы и цен. Объёмы производства приспосабливаются быстрее, чем заработная плата или цены — а должно было бы происходить как раз обратное.

Вследствие этого капитализм порождает спады. Они являются частью капиталистической системы. От них нельзя избавиться. Но недостаточно знать, что они будут, надо ещё знать, как часто они будут повторяться, насколько они будут глубокими и как быстро будут происходить восстановления. До 90-х годов спады, происходившие после Второй мировой войны, были короткими, неглубокими и нечастыми, потому что правительства, в частности, правительство Соединённых Штатов, сразу же оказывали помощь при начале или угрозе спада, облегчая свою денежную или налоговую политику.

Примером может служить спад 1980–81 годов. В 1982 и 1983 годах Соединённые Штаты пришли на помощь с большими снижениями ставки процента (трёхмесячные процентные ставки при учёте векселей упали с 1981 до 1983 года на 39%) и с большим пакетом налоговых стимулов (при президенте Рейгане значительное снижение налогов и крупное увеличение дефицитных расходов с 1981 до 1983 года привели к росту государственного дефицита на 263%)<sup>2</sup>. Общий контроль и регулирование спроса в духе Кейнса процветали даже при консервативном правительстве Рейгана. Подобно автомобилю “Феррари” с жёсткой педалью, экономический рост быстро двинулся с темпом в 10 процентов в течение первых двенадцати месяцев после того, как Пол Волкер объявил свои драматические изменения в денежной политике. В результате этого активного стимулирования спроса остальной мир вышел из своего спада путём ускоренного экспорта на быстро растущий американский рынок.

Потеря Америкой её позиций в глобальной экономике серьёзно повлияет на суровость деловых циклов будущей эпохи. Сравните деятельность правительства в начале 80-х годов с тем, что произошло через десять лет, после спада 1990–91 годов. Впервые после Второй мировой войны больше не было американского локомотива. Соединённые Штаты не пришли на помощь с большими снижениями процентных ставок и массивным усилением налоговой стимуляции. Вместо этого они положились на скромные снижения процентных ставок, рассчитывая вызвать таким образом умеренный подъём в Америке. Но этот умеренный подъём в Америке был уже недостаточен, чтобы вытянуть из спада остальной мир.

Чтобы глобальная капиталистическая система, спроектированная после Второй мировой войны, могла хорошо работать, она нуждалась в доминирующем экономическом локомотиве — в стране, которая могла действительно помогать другим странам улучшать своё экономическое положение, поскольку ей не приходилось беспокоиться о своём собственном экономическом положении<sup>3</sup>. Но в первой половине 90-х годов Соединённые Штаты уже не были такой страной. Было очевидно, что вершители политики США вовсе не стремились столь же активно помогать остальному миру выйти из этого спада. В течение спада 1990–91 годов американские ставки процента, направленные против спада, были очень скромными и не применялось никакого налогового стимулирования; ставки процента были возвращены к прежним значениям задолго до того, как они могли бы укрепить подъём или помочь подъёму других стран. Поскольку такой отказ от более активных действий не имел оправ-

дания во внутренних условиях, это изменение американской политики помощи другим странам выглядело весьма драматично. Инфляция в Америке была низкой и продолжала снижаться. Прежде Америка всегда готова была помогать в борьбе с мировым спадом, даже в ущерб себе. Теперь она не хотела помочь даже без собственных затрат.

Без американского глобального экономического локомотива восстановление после спада происходило очень медленно — и в Европе, и в Японии. В Европе это восстановление шло лучше, чем в Японии, но всё же недостаточно сильно, чтобы устранить упорные, всё более казавшиеся неизменными двузначные проценты безработицы. При анемическом темпе роста 2,1% в 1994 году, безработица в большей части Европы всё ещё возрастала<sup>4</sup>. В техническом отношении официальным концом спада считаются два квартала положительного роста, но в действительности можно было бы определить реальный конец спада как снижение безработицы, а этого нельзя было предвидеть. В некоторых европейских странах, таких, как Финляндия и Швеция, возвращение к уровню ВВП 1990 года не ожидалось до 1996 года.

Оказалось, что Европа не могла использовать политику снижения ставок процента для стимуляции роста, поскольку германская политика высоких процентных ставок (предназначенная для борьбы с инфляцией вследствие воссоединения с Восточной Германией и для привлечения капиталовложений в Восточную Германию) сковывала денежную политику всех других стран. По существу Германия стала якорем, удерживающим Европу от быстрого восстановления. В конце концов Италия и Англия не выдержали: летом 1992 года они были вынуждены оторваться от зоны немецкой марки и провести значительную девальвацию. Это позволило им снизить свои ставки процента, и со снижением ставок процента и снижением затрат вследствие девальвации валют их рост ускорился. Но большая часть европейских стран связана с паритетом германской марки, высокими ставками процента и медленным ростом. Выигрыш Англии и Италии сопровождается проигрышем остальной Европы.

Немцы попросту не пожелали заменить американский глобальный локомотив региональным европейским экономическим локомотивом. Без глобального или регионального локомотива Европа страдает в середине 90-х годов от двузначной безработицы и ведёт свои дела при таких высоких или приближающихся к ним уровнях безработицы в течение почти десяти лет, без надежды на улучшение в обозримом будущем.

Национальная политика с кейнсианскими антициклическими стимулами просто исчезла. Непосредственно после спада 1990–91 годов только Япония и Соединённые Штаты снизили ставки процента, чтобы стимулировать спрос, и ни одна страна даже не пыталась вести антициклическую финансовую политику — снижать налоги или увеличивать расходы. Летом 1992 года, Италия, Франция и Соединённое Королевство, которые именно в это время должны были бы стимулировать свою экономику, все повышали ставки процента, чтобы защитить свою валюту.

Такое бездействие можно объяснить некоторым сочетанием страха перед инфляцией, неспособности контролировать структурный дефицит бюджета и ростом глобальной экономики, в которой кейнсианская политика в рамках одной страны стала невозможной. Но так или иначе, в итоге получилось бездействие.

В 70-х и 80-х годах инфляция, казалось, не исчезала, каков бы ни был уровень безработицы — в Испании безработица достигала 22%, между тем как инфляция всё ещё была близка к 5%, и ожидалось её повышение<sup>5</sup>. Чтобы помешать ускорению инфляции, национальные правительства, казалось, все время тормозили свою экономику, так что подходящий момент для ускорения как будто никогда не мог наступить.

Если правительства намерены вести антициклическую финансовую политику, они должны быть способны и готовы повышать налоги и сокращать расходы во время бумов, чтобы иметь экономическую свободу снижать налоги и повышать расходы во время спадов. Кейнсианская политика не требует постоянного крупного государственного дефицита. Кто не способен повышать налоги и сокращать расходы при бумагах, тот не сможет долгое время снижать налоги и увеличивать расходы при спадах. В 1981–1982 годах президент Рейган снизил налоги и увеличил расходы, но полностью провалился, когда в середине 80-х годов пришло время повышать налоги и сокращать расходы. Вместо этого он предсказал безболезненное возвращение к сбалансированным бюджетам (согласно доктрине экономики предложения, рост должен был быть столь энергичным, что государственные бюджеты вернулись бы к равновесию без необходимости повышать налоги или сокращать расходы); но это предсказание не оправдалось. Налоговые дивиденды 60-х годов более не существовали. Даже в период быстрого роста государственные расходы, большей частью связанные с престарелыми, возрастали быстрее государственных налоговых поступлений.

Поскольку все правительства имеют большие структурные де-

фицита бюджета, которые со временем могут только увеличиться, ни одно из них не чувствует себя способным бороться со спадами, снижая налоги или увеличивая расходы в периоды спада. Если бы какое-нибудь из них проявило хоть малейшую готовность увеличивать расходы во время спадов, то это побудило бы избирателей требовать не временного, а постоянного повышения расходов. В длительной перспективе такое повышение пришлось бы уравновесить более высокими налогами, нежелательными в экономическом отношении и неосуществимыми в политическом. Поскольку повышение налогов после спадов стало политически невозможным, нынешние правительства живут в финансовой тюрьме, из которой они не могут найти выход.

Кейнсианская антициклическая политика блокируется также возникновением глобальной экономики, делающей невозможной национальную кейнсианскую экономику ни для какой отдельной страны, кроме величайших стран мира. Мировые финансовые рынки перемещают теперь вокруг света столько денег и с такой быстротой, что денежная политика должна приспосабливаться к их диктату — а не к внутренним потребностям экономики. Чтобы не пострадать от бегства капиталов, правительствам часто приходится повышать ставки процента, когда вялость внутреннего спроса и неиспользуемые ресурсы (человеческие и физические) требовали бы прямо противоположного — снижения ставок процента. Попытки рефляции, когда другие этого не делают, попросту приводят к проблемам с платёжным балансом. Проблемы эти состоят в том, что импорт растёт быстрее экспорта; что стоимость валюты падает, ускоряя инфляцию из-за повышения импортных цен; что слабо увеличивается внутренняя занятость из-за непомерных расходов на импорт. Все эти попытки завершаются в конце концов быстрым отступлением к строгой экономии под угрозой бегства капиталов.

Вследствие этого спады приходится терпеть — с ними нельзя бороться. Новые правительства, встретившись с высокой безработицей, часто говорят о стимулировании, но в конце концов принимают меры строгой экономии (повышение налогов и сокращение расходов), прямо противоположные тому, что рекомендовал бы лорд Кейнс и что они сами обещали в своих предвыборных кампаниях. Французские социалисты, придя к власти в начале 80-х годов на основе программы полной занятости, пытались добиться этой цели, осуществив рефляцию применением классической кейнсианской денежной и налоговой политики. Но они провалились, едва начав эту политику, и были вынуждены перейти к политике стро-

гой экономии. Десятью годами позже новое консервативное правительство Франции также обещало активно бороться с безработицей, но к концу 1995 года оно тоже пыталось навязать стране политику строгой экономии. Франция — четвертая в мире экономическая держава. Если и она не может действовать независимо, то национальная денежная и налоговая политика теперь явно невозможна для любой отдельной страны, за исключением “большой тройки” (Соединённые Штаты, Япония и Германия). В глобальной экономике, где невозможно кейнсианское стимулирование в пределах одной страны, не существует локальных механизмов борьбы со спадами.

В Соединённых Штатах действительность сложнее. Хотя структурный бюджетный дефицит помешал правительству Клинтона применить антициклические налоговые меры для ускорения восстановления после спада 1991–92 годов (такие меры были предложены, но затем оставлены), опыт показывает, что Соединённые Штаты всё ещё могли бы, если бы захотели, действовать в одиночку. В случае спада начала 90-х годов Соединённые Штаты успешно использовали снижение ставки процента, чтобы помочь восстановлению после спада. Но Соединённые Штаты — единственная страна, не беспокоящаяся, что произойдёт со стоимостью её валюты. Импорт составляет небольшую часть её ВВП, американцы не занимают деньги в иностранной валюте, лишь немногие американцы проводят отпуска за границей, и американский рынок столь обширен, столь конкурентен и столь важен, что экспортёры предпочитают назначать цены в долларах — поддерживая долларовые цены неизменными даже при снижении стоимости доллара (то есть по существу снижая американские цены, выраженные в собственной валюте). Вследствие этого стоимость доллара мало влияет и на внутреннюю стоимость жизни, и на темп инфляции. Вдобавок, остальной мир готов давать деньги в займы Америке в её собственной валюте, так что Америка может финансировать дефициты платёжного баланса гораздо дольше, чем те, кому приходится занимать деньги в какой-нибудь чужой валюте. Как и во всех случаях, низкие ставки процента ведут к снижению стоимости доллара; но, в отличие от всех других случаев, американцев это не беспокоит. Это верно лишь для Америки, но не для кого-нибудь другого.

В Германии и Японии никто не знает, что случится, если они попытаются вести энергичную рефляционную политику. Достаточно ли они велики, чтобы все ещё сохранять национальную экономическую независимость, или они тоже потеряли эту независимость?

В случае Германии никто этого не знает, потому что в последнее время она не пыталась этого делать.

Хотя Япония, подобно Соединённым Штатам, перешла к пониженным ставкам процента, чтобы противодействовать спаду, эта мера не подтолкнула японскую экономику, как это произошло с американской. Большая разница между этими двумя странами состояла в том, что у них случилось с богатством. В Соединённых Штатах фондовая биржа испытывала бум, создавая большее личное богатство и большее потребление, между тем как в Японии фондовая биржа потерпела крах, разрушив, как мы видели, большую массу личного богатства. Падение чистой стоимости на 36% должно было иметь огромные отрицательные последствия и для потребления, и для инвестиционных расходов. По всей вероятности, Япония могла бы осуществить рефляцию, но лишь в том случае, если бы она желала структурно перестроиться, перейдя от экономики, ориентированной на экспорт, к экономике внутренней ориентации. Со своей экспортно-ориентированной экономикой она чересчур зависела от роста в остальной части мира, чтобы снова привести в движение свою экономическую машину.

Соединённые Штаты, Япония и Германия, составляющие вместе около 50% мировой экономики, могли бы координировать свою налоговую и денежную политику, превратившись в совместный мировой локомотив. После биржевого краха в октябре 1987 года координированная денежная и налоговая политика быстро привела к реакции роста. В середине 1987 года, по экономическим предсказаниям, ожидали, что 1988 год будет посредственным годом<sup>6</sup>. В ноябре 1987 года ожидали, что это будет очень плохой год. Но в действительности 1988 год оказался лучшим годом десятилетия. Координированная денежная и налоговая политика, применённая для противодействия последствиям биржевого краха, быстро ускорила глобальную экономику. Но необходимая координация политически неосуществима без очевидного кризиса. Три страны почти никогда не находятся в точно той же стадии делового цикла в одно время, и вследствие этого не нуждаются одновременно в одинаковом лекарстве. Кроме того, координация требует, чтобы каждая из трёх стран время от времени делала вещи, полезные для глобальной экономике, но болезненные для её собственной экономики. Лидеров этих стран выбирают вовсе не для того, чтобы они помогали миру за счёт экономических трудностей собственных избирателей. Япония не желает сократить свой торговый избыток (увеличив импорт из остальной части мира), Соединённые Штаты не желают превратиться из

общества высокого потребления в общество высоких сбережений и инвестиций (допустив тем самым снижение мировых реальных процентных ставок), а Германия не желает иметь низкие процентные ставки, рискуя большей инфляцией.

Разница между Соединёнными Штатами, ощущающими свою ответственность глобального лидера, и той же страной, отказавшейся от такой ответственности, отчётливо видна при сравнении решения Федеральной резервной системы под руководством председателя Алана Гринспэна повысить семь раз ставку процента в течение двенадцати месяцев с начала 1994 до начала 1995 года с действиями той же ФРС под руководством председателя Поула Волкера во время спада 1982 года. Политика 1982–83 годов привела к почти мгновенному исчезновению спада. Напротив, более высокие ставки процента в 1994 и 1995 годах сделали спад длиннее и глубже, чем он был бы без этих мер. С точки зрения циклического восстановления в Европе и Японии, повышения ставки Алана Гринспэна произошли как раз в неподходящее время. Европа только начинала выбираться из своего очень продолжительного спада, а Япония всё ещё была в спаде. Соединённые Штаты также не нуждались в том, чтобы вести мир к более высоким процентным ставкам. Как бы слабо ни было восстановление, повышение американских ставок процента гарантировало ещё более слабое восстановление.

На одно или два десятилетия раньше Федеральная резервная система могла бы задуматься, как могут повлиять её действия на «свободный мир». Но без угрозы коммунизма ФРС не обязана беспокоиться об экономическом здоровье свободного мира. Мистер Гринспэн мог бы, конечно, защищаться, говоря, что за прошедшее десятилетие мир драматически изменился. Соединённые Штаты превратились из величайшего в мире кредитора с торговым профицитом и федеральным бюджетом, сбалансированным на полной занятости, в величайшего должника с постоянными структурными дефицитами в налоговых и в международных расчётах. Они не могут больше делать то, что делали раньше. По поводу условий мистер Гринспэн, конечно, был бы прав — Америка находится в совсем иных условиях.

Как мы уже видели, в результате мировой рост замедлился на 60 процентных пунктов. Правительства, желавшие агрессивно бороться со спадами и стимулировать рост, сменились правительствами, тратящими всё своё время на борьбу с инфляцией и на защиту своей валюты.

Но граждане всё ещё надеются, что их правительства облегчат спады, если и не смогут их устранить. Когда происходят спады, сто-

ящие у власти правительства проигрывают выборы. Граждане не любят, когда на мировых финансовых рынках унижают их правительства. Они вымещают свой гнев не на безличных финансистах, а на избранных ими политиках. Поскольку правительства бессильно присутствуют при неизбежных капиталистических спадах, правительства ослабевают, а их лидеров выгоняют с должности за то, что они не делают того, чего хотят граждане. Политические лидеры могут сказать с некоторым основанием, что глобальные условия просто не позволяют им делать то, что делали их предшественники — энергично действовать для прекращения спадов и вести экономику с очень низким уровнем безработицы — и что их не следует наказывать за то, что они не делают невозможного. Но такой аргументацией трудно убедить избирателей. Если лидеры не могут выполнить то, чего хотят от них граждане, то зачем их выбирать?

Ясно, к чему это ведёт. Без Америки как глобального экономического локомотива, без макроэкономической координации “большой тройки”, без желания отдельных стран стать региональными экономическими локомотивами и при невозможности национального стимулирования для всех стран, кроме крупнейших (может быть, лишь кроме Соединённых Штатов), мир будет переживать более частые, долгие и глубокие спады, с намного более медленным восстановлением. Эта новая реальность очевидна в Европе и в Японии и заметна в Соединённых Штатах. За коротким и неглубоким спадом в 1991–92 годах последовало вначале слабое, но постепенно ускорявшееся восстановление, пресечённое в 1995 году повышениями процентных ставок 1994 года. Это надо рассматривать как новый типичный образец. Редкие и неглубокие спады, обычные в эпоху после Второй мировой войны, ушли в прошлое.

### **Более сильные финансовые потрясения**

Подобно спадам, финансовые потрясения так же стары, как сам капитализм. Тюльпановая мания началась в Голландии в 1624 году. Восемнадцатый век видел “бум Южных морей” в Англии (когда спекуляция шла вокруг акций Компании Южных морей, имевшей привилегию на работоторговлю и рыбную ловлю в Южных морях), и “бум Миссисипи” во Франции (когда центром внимания была земельная собственность во французской территории Луизиане). Деятнадцатое столетие было полно финансовых паник, которые кажутся небольшими лишь по сравнению с “большой” паникой двадцатого века — крахом фондовой биржи в 1929 году и крушением

банковской системы в 1930 году, которые привели к “великой депрессии”. Это потрясение почти разрушило капитализм — безработица дошла до 27%.

Вторая половина двадцатого века тоже пережила свою долю малых и больших финансовых паник. Достаточно перечислить крахи американской индустрии сбережений и займов, всемирное крах стоимости собственности, крах фондовой биржи в октябре 1987 года, крупный крах фондовой биржи в малой стране (Тайвань) и очень большой крах фондовой биржи во второй в мире экономической державе (Японии). Для капитализма финансовая неустойчивость — то же самое, что проблемы наследования для средневековых королей или диктаторов<sup>7</sup>. В обоих случаях система оказывается в рискованном положении.

Теоретически с капитализмом не должны происходить такие вещи, как безработица или финансовый кризис. Терпеливые, предусмотрительные инвесторы, знающие фундаментальные ценности, лежащие в основе финансовых бумаг, должны покупать и продавать их на финансовых рынках, компенсируя неустойчивые явления, создаваемые стадным поведением близоруких спекулянтов, хватающихся за кратковременные тенденции подъёма и спада. К сожалению, такие терпеливые финансовые инвесторы, устремляющие взор в отдалённое будущее и заинтересованные в долговременном равновесии ценностей, вряд ли существуют в значительном количестве.

При изучении финансовых кризисов вопрос состоит не в том, “почему происходят рыночные крахи”, а в том, “как вообще рыночные цены могли дойти до таких немыслимых величин”. Таковы были в Голландии 1620 года цены луковиц тюльпана (за одну луковицу тюльпана можно было купить в Амстердаме три дома), цены акций Компании Южных морей в начале восемнадцатого века, цены земель вдоль Миссисипи во французской территории Луизиане в конце восемнадцатого века, во время бума миссисипских земель, или цены на американской фондовой бирже в 1929 году (удвоившиеся в 1928 и 1929 годах, хотя ВВП в эти годы уже снижался), цены на тайваньской фондовой бирже в 1988 году, цены собственности в середине и в конце 1980-х годов и цены на японской фондовой бирже в 1990-х годах (отношение цен к заработкам, как 100 к одному). В каждом из этих случаев видно, что финансовые рынки грубо преувеличивали ценность активов. Если принять во внимание эти абсурдные переоценки, то остаётся лишь вопрос, когда произойдёт падение рынка и насколько быстро и глубоко он упадёт.

Как же может случиться, что ловкие в других отношениях люди

не замечают, как преувеличена цена их активов? Ответом является человеческая жадность. Люди в точности знают, что должно случиться, но они не в силах сопротивляться. Цены поднимаются в ходе финансового бума, когда можно нажать кучу денег в короткое время, играя на повышение, хотя все знают, что цены слишком высоки и в конечном счёте должны упасть. Все бросаются на рынки, надеясь оказаться достаточно ловкими, чтобы выбраться оттуда прежде, чем наступит конец. Кто выходит из игры слишком рано, теряет большой потенциальный доход.

Невозможно, однако, предсказать момент пика, потому что его точное время определяет какой-нибудь тривиальный, не поддающийся обнаружению фактор. Например, и до сих пор никто не может точно сказать, по какой причине американская фондовая биржа начала рушиться 29 октября 1929 года — а не за несколько месяцев до того или через несколько месяцев после. Некоторые успевают выйти из игры, прежде чем цены начинают падать, но большинство не успевает. Когда конец очевиден, все бросаются продавать, и цены падают прежде, чем кто-нибудь сможет выйти. В конце каждого такого бума все заявляют, что такое больше не случится, но это всегда случается снова. Память слабеет, и высокие прибыли на пути к пику подавляют всякое сопротивление.

В течение первых трёх десятилетий после Второй мировой войны учреждения, устроенные в качестве реакции на катастрофу 30-х годов, предотвращали любое повторение этих событий. Можно было поверить, что финансовая неустойчивость не является неизменным свойством капитализма. Исходя из этой веры, в 1971 году началось движение за уменьшение регулирования финансовых рынков; в это время мир переходил от фиксированных ставок процента к подвижным. В конце 1970 года все основные страны мира, кроме Японии, отменили контроль над капиталами, учреждённый в конце Второй мировой войны. В течение 70-х и 80-х годов меры регулирования, принятые для предотвращения повторения “великой депрессии”, были отменены.

Если бы даже регулирование не было отменено юридически, его устранили бы технологические причины. Новые технологии сделали устаревшими многие из методов регулирования, существовавшие прежде, такие, как контроль над капиталами. Если бы старые способы регулирования не были отменены, им просто перестали бы подчиняться. Когда для перевода денег из Италии в Швейцарию надо было грузить их в рюкзак и переносить этот груз через Альпы, итальянское правительство могло навязать контроль над капиталом.

Но теперь, когда деньги можно переместить мгновенно с помощью персонального компьютера, вся идея контроля над капиталом теряет смысл. Можно провести соответствующие законы, но нельзя заставить их соблюдать. Это касается не только контроля над капиталом, но и большей части финансового регулирования. После нынешних крахов кто-нибудь всегда предлагает больше регулирования, чтобы прекратить будущие (после краха 1987 года на это ответили общим требованием — перестать программировать торговлю), но в нынешнем мире регулирование нельзя навязать. Если какое-нибудь правительство навязывает регулирование, то соответствующая финансовая деятельность просто перемещается электронным путём в какое-нибудь место земного шара, где её не регулируют. Когда японское правительство объявило незаконной торговлю некоторыми финансовыми инструментами многоцелевого назначения, зависевшими от стоимости ценных бумаг на японской фондовой бирже, эта торговля просто переместилась на Сингапурскую фондовую биржу.

Глобальные денежные рынки и существование электронных систем торговли сделали возможным очень быстрое перемещение огромных сумм денег вокруг света. В течение нормального дня мировые рынки капитала перемещают 1,3 триллиона долларов, между тем как вся величина мирового экспорта составляет лишь 3 триллиона долларов в год<sup>8</sup>. В два дня с небольшим мировые рынки капитала перемещают столько же денег, сколько вся мировая экономика перемещает за год. А в дни напряжённой деловой активности мировые рынки капитала могут переместить намного больше, чем 1,3 триллиона долларов. Брокер со средним образованием, представлявший английский инвестиционный банк (Баринга) в Сингапуре, вложил 29 миллиардов долларов в ставку на японской фондовой бирже (7 миллиардов долларов за то, что курс акций поднимется, и 22 миллиарда долларов за то, что он опустится)<sup>9</sup>. То, что он сделал, не было необычно. Мы знаем его имя — Николас Лисон — только потому, что он проиграл 1,4 миллиарда долларов и вызвал этим банкротство своего банка<sup>10</sup>.

Очень широкие, электронно связанные глобальные рынки не изменяют вероятности финансовых бумов, но делают их потенциально большими и связывают национальные рынки между собой, увеличивая вероятность того, что эти рынки потерпят крах все вместе.

В 1971 году можно было верить, и почти все экономисты верили (включая автора этих строк), что переход к гибким биржевым курсам должен привести к большой финансовой и экономи-

ческой устойчивости<sup>11</sup>. (Единственный экономист, не веривший в это и имеющий право честно сказать: “Я это говорил”, — Чарлз Кайндлбергер, теперь ушедший на пенсию из Массачусетского Технологического института). Стоимости валют не могут быть удержаны постоянными, если основные величины (главным образом, разность между темпом инфляции и темпом роста производства) не будут эквивалентны в любой паре стран. Но поскольку основные величины почти никогда не эквивалентны, мир с фиксированными биржевыми курсами предполагает их периодическое регулирование. При системе фиксированных биржевых курсов эти курсы имеют тенденцию оставаться высокими, поскольку страны сопротивляются изменению стоимости своей валюты до тех пор, пока основные величины не выйдут далеко за допустимые пределы и пока они не исчерпают все возможности остановить бегство капиталов. Когда такое положение возникает, стоимость валюты должна измениться весьма предсказуемым образом. Пока правительства находятся в смятении, деньги покидают страны со слабой валютой и уходят в страны с сильной валютой. По существу такие явления представляют возможность нажать без риска много денег, так как все знают, какая валюта должна подняться и какая должна упасть.

В теории, гибкие биржевые курсы должны были бы привести к гораздо меньшим, более частым изменениям биржевых курсов — изменениям, менее разрушительным для международной торговли и прямым иностранным инвестициям, чем большие, редкие и непредсказуемые изменения биржевых курсов, поддерживаемые правительствами. Движения спекулятивного капитала также должны были бы уменьшиться, потому что валюты не могут — в теории — слишком сильно отклоняться от их реальных равновесных стоимостей, и при многочисленных малых движениях курсов вверх и вниз было бы невозможно предсказать, в каком направлении пойдёт валюта в ближайшее время, что увеличило бы возможность испытывать кратковременные потери капитала в биржевой игре и тем самым уменьшило бы стремление участвовать в этой игре. Ставка против некоторой валюты перестала бы быть однозначной ставкой без риска — так, во всяком случае, говорит теория.

Но в действительности переход к гибким биржевым курсам не происходил так, как предсказывала теория. Движения валют увеличились, и вместе с тем увеличились расхождения между предсказаниями теорий покупательной силы по поводу стоимости валют и их действительной стоимостью на валютных биржах. Предполагаемых разумных спекулянтов, учитывающих долговременные

реальные стоимости и компенсирующих кратковременные стадные движения неразумных спекулянтов, попросту не было. Как только толпа бросалась к двери, все сразу же хваталось за первую возможность, невзирая ни на какие основные величины. Валюты прыгали вверх и вниз.

Например, стоимость доллара в реальном торговом выражении с 1979 до 1984 года поднялась на 52%, а затем к 1987 году быстро упала на 27%<sup>12</sup>. В мире, где господствуют реальные долговременные основные величины, по меньшей мере одно из этих движений не могло бы произойти. То, что считалось невозможным, — быстрые сильные колебания стоимости валют — стало чуть ли не повседневным событием. Стало труднее, а вовсе не легче предсказать, каковы будут стоимости валют в будущем, где надо и где не надо делать долгосрочные инвестиции, кто должен экспортировать какие-либо товары.

Мексиканский финансовый кризис в конце 1994 года и в начале 1995 года превосходно иллюстрирует проблемы финансовой неустойчивости. В любой момент в мировой финансовой системе может оказаться слабое звено — а если его нет, его могут вообразить. В конце 1994 и в начале 1995 года таким слабым звеном была Мексика<sup>13</sup>. Но им могла бы быть и какая-нибудь другая страна. Журнал “Форчун” опубликовал список семи других стран, которые, как предполагается, так же, как Мексика, находятся под угрозой, — это Филиппины, Индонезия, Бразилия, Малайзия, Таиланд, Аргентина и Чили<sup>14</sup>. Внешние долги Мексики не выходили за пределы, обычные для ряда слаборазвитых стран, и были намного ниже долгов многих развитых стран. По отношению к ВВП Италия, Бельгия и Греция имеют втрое большие внешние долги<sup>15</sup>.

Мексиканская экономика работала хорошо, бюджет Мексики был сбалансирован, но песо было переоценено, и дефицит платёжного баланса, где доминировало потребление, приходилось финансировать краткосрочными вливаниями капитала, вместо долговременных прямых инвестиций<sup>16</sup>. К декабрю 1994 года резервы иностранной валюты упали так низко, что мексиканское правительство должно было произвести девальвацию, чтобы исправить чрезмерную стоимость песо<sup>17</sup>. Иностранный капитал стал бежать из Мексики, опасаясь ещё больших дальнейших девальваций.

Эти страхи распространились на другие страны третьего мира, и в короткое время бегство капиталов охватило третий мир, включая даже такие маловероятные для этого места, как Гонконг. В конце концов для Мексики совместно собрали огромный спасательный па-

кет (более 52 миллиардов долларов), но в ходе этой помощи Мексика по существу потеряла контроль над своей экономикой<sup>18</sup>.

Мировое сообщество в лице МВФ и Соединённых Штатов начали диктовать Мексике, какую денежную политику она должна вести. Они потребовали 60-процентной ставки за предоставленные мексиканскому правительству займы в песо сроком в двадцать восемь дней, и стопроцентной ставки за потребительский кредит на зиму 1995 года. Эти меры гарантировали спад в Мексике в 1995 и 1996 годах, поскольку ей пришлось бы резко сократить расходы, финансируемые потребительским кредитом, и инвестиции, финансируемые банковскими займами<sup>20</sup>. Международное сообщество потребовало строгой налоговой экономии — резкого сокращения расходов в уже сбалансированном бюджете. Прибыли от мексиканской нефти должны были вноситься прямо на счёт в Федеральном резервном банке в Нью-Йорке и контролироваться Соединёнными Штатами, чтобы гарантировать немексиканским держателям акций уплаты того, что им причиталось. Мексика должна была получать лишь остаток<sup>21</sup>.

В один месяц ежемесячный торговый дефицит Мексики с США, составлявший 1 миллиард долларов, превратился в небольшой профицит<sup>22</sup>. Вне Мексики те, кто зарабатывал себе на жизнь продажей продуктов или услуг мексиканцам, обнаружили, что их рынки внезапно исчезли.

Если посмотреть на Мексику в 1995 году, то складывается впечатление, что её экономические грехи были очень невелики по сравнению с наказанием, которому её подвергли для восстановления «доверия инвесторов». Всего лишь за шесть месяцев до того, летом 1994 года, Мексика повсюду приводилась как пример страны, где все дела идут хорошо. Она устранила большие бюджетные дефициты начала 1980-х годов и добилась налогового равновесия. Она проводила отмену регулирования и приватизацию — более тысячи принадлежавших государству фирм были проданы. Широко распространилась отмена регулирования. Отбросив прежнюю политику самозащиты, Мексика вошла в НАФТА и быстро сокращала тарифы и квоты. Инфляция в 1994 году составляла всего 7%<sup>23</sup>. Президент Салинас был героем, украшавшим обложки популярных журналов. А через год он был в изгнании, и его обвиняли едва ли не во всех мыслимых преступлениях<sup>24</sup>. Поскольку люди, действовавшие на рынках, не могли свалить вину за происшедшее на работу рынков, то надо было найти коррупцию (наркотики, убийства) и дьяволов (брат президента)<sup>25</sup>.

Хотя у Мексики и был торговый дефицит, этот дефицит был вызван решениями частного сектора — государственный сектор не имел прямых долгов ни внутри страны, ни за границей. Когда же займы происходили, то, как отмечали комментаторы, дефициты торговых счетов, оплачиваемые кратковременными денежными вливаниями, были вполне допустимы, поскольку они отражали частные решения занимать деньги или брать деньги займы, принимаемые с обеих сторон рынка. Вдобавок, мексиканские торговые дефициты были далеко не худшими на свете. Справедливо, что проблемы Мексики были бы не столь тяжелы, если бы у неё был более высокий процент сбережений, и если бы её фирмы и банки имели меньше долгов, выраженных в долларах. Впрочем, мексиканский уровень сбережений — 16 процентов — превосходит уровень сбережений в Соединённых Штатах<sup>26</sup>.

Страна, всего за шесть месяцев перед тем вполне исправная, должна была подвергнуться драконовским наказаниям. Вследствие падения стоимости песо, инфляция достигла почти 60% в год<sup>27</sup>. В течение тринадцати лет уровень жизни среднего мексиканца снижали ради проведения рыночных реформ, а в конце этого периода, с точки зрения среднего мексиканца, богатые иностранные господа, желающие взять к себе домой свои деньги, навязали Мексике политику, которая должна была снизить покупательную способность семьи ещё на 33%<sup>28</sup>. В среднем классе — группе, в которой снижение доходов должно было дойти до 50% — возникло движение “Эль Барсон” (El Barzon), с девизом “Не могу платить, значит, не плачу”. То, что в мировой финансовой печати антисептически описывается как “программа строгой экономии”, в действительности мексиканских бедных кварталов обернулось резким падением уровня жизни<sup>29</sup>.

С точки зрения внешнего мира мексиканский рецепт подействовал. Макроэкономическая устойчивость была восстановлена уже к концу лета 1995 года. Но отдельному мексиканцу было не так уж хорошо. Согласно официальной статистике, безработица удвоилась, и мексиканский министр труда полагает, что реальный процент должен быть намного выше. Розничная торговля упала на 40%, и осенью 1995 года не видно никакой перспективы её возрастания<sup>30</sup>.

Кто хочет понять фундаментальные причины мексиканского кризиса, скорее найдёт их в Соединённых Штатах. Вследствие низких банковских ставок процента, имевших целью борьбу со спадом 1990–1991 годов, сотни миллиардов долларов перетекли со счетов в американских сберкассах в инвестиционные компании открытого типа с более высокими доходами. Но чтобы выплачивать эти более

высокие прибыли, менеджеры таких компаний должны были получать более высокие прибыли, и для этого они посылали часть своих денег в Мексику. Когда ставки процента в США снова поднялись, эти же менеджеры компаний хотели сбалансировать свои портфели ценных бумаг и начали возвращать свои деньги домой. При такой утечке денег и наличном дефиците платёжного баланса Мексика неизбежно должна была исчерпать свои валютные резервы — это был лишь вопрос времени. В феврале 1994 года у неё были валютные резервы в 30 миллиардов долларов<sup>31</sup>. Мексиканские граждане, имевшие внутреннюю информацию о том, как истощались их резервы иностранной валюты, по-видимому, бросились искать финансовый выход<sup>32</sup>. Как только о происходящем начали догадываться непосвящённые, они тоже стали искать выход.

Если сравнить потери иностранных инвесторов в Мексике с реальными потерями доходов мексиканских граждан, то становится ясно, что мексиканцы потеряли гораздо больше. Если бы Мексика попросту объявила дефолт и отказалась принять программу строгой экономии, навязанную ей МВФ и Соединёнными Штатами, то, очевидно, она испытала бы сокращение своих реальных доходов — была бы неспособна финансировать импортный дефицит и импорт уменьшился бы, что сократило бы реальные доходы. Но то же произошло и при выполнении плана МВФ–США.

Однако, если бы мексиканцы не приняли условия этого плана, им пришлось бы перенести, сверх неизбежного сокращения импорта, ещё и резкий внутренний спад. Но спад, навязанный Мексике, и так стоил ей к апрелю 1995 года 500 000 рабочих мест, и ещё 4 миллиона рабочих оказались на сокращённой рабочей неделе — менее 15 рабочих часов<sup>33</sup>. Ясно, что для Мексики краткосрочные потери в связи со спасательным пакетом МВФ–США превзошли краткосрочные выгоды. Верно, конечно, что если бы Мексика объявила дефолт, то ей труднее было бы в будущем получать займы, но, так или иначе, вряд ли ей придётся получать много займов.

Возможно, для Мексики долгосрочные потери превзойдут долгосрочные выгоды. Долгосрочные выгоды состоят в более раннем возвращении на международные кредитные рынки. Но у международных кредиторов удивительно короткая память, и они начинают снова давать деньги в долг с поразительной быстротой. Остаётся проверить, возобновятся ли кредиты быстрее, чем если бы Мексика объявила дефолт.

Такой анализ краткосрочных и долгосрочных потерь и преимуществ приводит к очень простому заключению. Рано или поздно

какая-нибудь страна откажется проводить предписанные ей внутренние меры строгой экономии, чтобы удовлетворить международных кредиторов высшего уровня. Эта страна попросту предоставит международным инвесторам нести свои потери (чем больше они бросятся помогать, тем больше потеряют), и готова будет уплатить за это более поздним возвращением на международный рынок капиталов. Она попросту поставит благополучие своих граждан выше устойчивости мировой финансовой системы.

Что же тогда произойдёт? По правде сказать, никто не знает. Аргументация в пользу помощи Мексике состоит не в том, что мексиканцам от этого будет лучше (как мы видели, им, вероятно, будет от этого хуже), а в том, что если отказать Мексике в помощи, то это вызовет такую потерю доверия и такую панику на финансовых рынках, что сами эти рынки могут потерпеть крах. Конечно, пока такой эксперимент не поставлен, никто не знает, верна ли эта аргументация. Если бы произошёл крах мировых финансовых рынков, то проигравшими были бы, разумеется, не мексиканцы, а большие игроки на этих рынках — англичане, немцы, японцы и американцы.

Чтобы выручить Мексику, понадобилось больше денег, чем МВФ мог занять Мексике по своим правилам, и Соединённым Штатам пришлось прийти на помощь — не потому, что их обязывали к этому правила НАФТА, а потому, что их пенсионные фонды рисковали в Мексике сотнями миллиардов. Если бы не была предложена эта помощь, то открытые инвестиционные фонды должны были бы вернуть свои деньги домой по гораздо худшему обменному курсу песо на доллар. В действительности кредитный пакет в 52 миллиарда долларов больше защищал американские инвестиционные фонды, чем саму Мексику, но вдобавок мексиканцы должны были оплатить займы. Принимая во внимание эту реальность, почему мексиканские граждане должны оплачивать стоимость мер, представляющих в сущности политику страхования для стабилизации мировой финансовой системы? Можно ведь предоставить тем, кто пользуется этой системой, уплатить необходимые страховые премии. Так что лозунг “Не могу платить, значит, не плачу”, выдвинутый протестующей группой среднего класса, в следующий раз может стать национальным лозунгом мексиканцев.

Может быть, наиболее интересная черта этого события состояла в том, что когда Соединённые Штаты объявили о своем первом большом одностороннем пакете помощи, это вызвало одностороннюю атаку на доллар. Даже когда Соединённые Штаты объявили о международном пакете, с меньшим участием США, рынки приня-

лись судорожно продавать доллары, полагая, что даже Соединённые Штаты — недостаточно большая страна и имеют недостаточно ресурсов, чтобы выручить очень слабого в экономическом отношении соседа. В следующие несколько месяцев после мексиканского бедствия стоимость доллара упала на 25%. Рынкам капитала нравился этот флирт угрозы доллару<sup>34</sup>.

Финансовые кризисы и происходящая от них угроза потери национальной экономической независимости не ограничиваются третьим миром. Летом 1992 года мишенью финансовых спекулянтов были не страны третьего мира, а Италия, Франция и Соединённое Королевство. Все эти страны пытались сохранить стоимость своих валют перед лицом германской марки, как они обязались делать по правилам Европейской системы валютных курсов (СВК). Италия и Великобритания не имели для этого надлежащих основ. Разрыв между их темпом инфляции и их ростом производительности был намного шире, чем у Германии, и было безопасно делать ставку против их валют. Полагают, что Джордж Сорос заработал на этом около миллиарда долларов.

Но у Франции, четвёртой экономической державы мира, основы были в порядке. Летом 1992 года у неё было лучшее положение, чем у Германии, по бюджетным дефицитам, темпам инфляции и росту производства<sup>35</sup>. И всё же, спекулянты напали на французский франк — и выиграли. Чтобы остаться в СКВ, Франции пришлось принять пакет мер строгой экономии (повышение ставок процента и т. п.), во многом напоминавший мексиканский. Если можно было атаковать четвертую в мире экономику с благополучными основными данными, это значило, что все, кроме, может быть, Германии, Японии и Соединённых Штатов, могут подвергнуться атаке в любой момент, независимо от того, совершили ли они какой-нибудь экономический грех.

Поскольку повышение ставки процента — единственное краткосрочное орудие, которым правительства могут задерживать бегство капиталов, повышение ставки процента стало одним из последствий нового положения в мире, когда большие массы капитала могут быстро перемещаться из одной страны в другую. Вместо того, чтобы сосредоточивать внимание на снижении ставок процента, с целью добиться полной занятости и быстрого роста, политика ставок процента должна теперь сосредоточиваться на контроле в высшей степени подвижных потоков капитала. Денежная политика стала теперь заложницей международных потоков капитала и не может использоваться для содействия внутреннему процветанию<sup>36</sup>.

Если можно доверять истории, то рано или поздно глобальная финансовая система испытает нечто равносильное японскому биржевому краху 90-х годов или американскому биржевому краху 30-х. Что при этом произойдёт, пока неясно. Может быть, мир поймёт, что глобальная финансовая система нуждается в некотором руководстве, подобно тому, как в 30-х годах национальные правительства поняли, что их национальные финансовые системы нуждались в руководстве. Но не существует глобального эквивалента национальных правительств, который мог бы принять на себя функции менеджера, регулятора и кредитора в крайних обстоятельствах. Если бы какая-нибудь отдельная страна, даже Соединённые Штаты, попыталась стать таким глобальным регулятором и менеджером после начала кризиса, то финансовая деятельность просто сразу же переместилась бы в другое место мира, где финансовые рынки не подвергаются регулировке. МВФ, конечно, пришёл бы на помощь, но это лишь кредитор в крайних обстоятельствах, без регулирующей власти. Никто не знает, где и когда произойдёт финансовый кризис, и каковы будут его масштабы. Но нет сомнения, что в какой-то неизвестный момент будущего такой кризис придёт.

Наиболее правдоподобный кризис принесёт с собой атаку на доллар. Те, кто держат свои активы в долларах, перенесли за последние десять лет огромный финансовый удар — они потеряли от 43 до 58% своего богатства по сравнению с тем, что у них было бы, если бы они держали свои активы в марках или иенах. Наступит момент, когда они захотят из этого выбраться. Когда начнётся атака на доллар, огромное количество денег может и будет переходить в более выгодные валюты. В настоящее время 60% государственных финансовых резервов и 50% частных резервов хранятся в долларах. Несомненно, эти деньги придут в движение, но это будет лишь небольшая доля всех денег, которые покатятся по склону. Финансовые спекулянты нагромят комбинации, основанные на спаде доллара, так что придут в движение намного большие суммы, чем все мировые запасы долларов. Изодранные в финансах американцы и иностранцы будут перемещать свои деньги за границу, чтобы извлечь огромные выигрыши в капитале, достигающиеся тем, кто начинает двигаться раньше других.

Те, долги которых выражены в выгодных валютах (вероятнее всего, в иенах или марках), обнаружат, что реальная величина их долгов, выраженная в их собственной валюте или в долларах, внезапно возросла. Многие из них будут неспособны оплачивать свои долги, выраженные в иенах и марках. По мере того, как иностранцы

будут не в состоянии платить свои долги, финансовые учреждения Японии и Германии понесут большие потери. На этом этапе Соединённые Штаты в интересах мировой устойчивости должны будут принять долгосрочные меры (сбалансировать свои бюджетные и международные операции) и краткосрочные меры (повысить ставки процента), чтобы защитить стоимость доллара и чтобы, тем самым, доллар мог по-прежнему использоваться как хранилище стоимости и как средство для сделок. Но поскольку, как мы уже видели, падение доллара не особенно болезненно ощущается внутри Соединённых Штатов, то не будет внутренней политической поддержки; а вероятность того, что американское правительство сумеет навязать американской публике экономические неприятности, какие мексиканское правительство навязало мексиканской, равна нулю. Американцы не поймут, почему они должны приносить жертвы для поддержания устойчивости мировой финансовой системы.

В таком торге преимущество будет на американской стороне. Американцы смогут, если захотят, просто напечатать деньги и уплатить ими свои выраженные в долларах внешние долги. Это вызовет меньшее снижение американского уровня жизни, чем уплата долгов на старый лад — за счёт торгового профицита. Но именно страх перед таким результатом будет одной из причин, по которым начнётся атака на доллар.

Положиться на американскую способность остановить атаку на доллар — это всё равно, что положиться на преобладание таких внутривнутриполитических интересов, каких попросту нет. Вера в способность Америки остановить атаку на доллар действиями, причиняющими экономически болезненные последствия — это мираж в пустыне. Линии разлома в финансовой устойчивости — это реальность.

## Глава 12

# Социальные вулканы: религиозный фундаментализм и этнический сепаратизм

### Религиозный фундаментализм

Подъем религиозного фундаментализма — это извержение социального вулкана. Его связь с экономикой проста. Люди, проигрывающие в экономической жизни или впавшие в неуверенность перед новой экономической эпохой, отступают в религиозный фундаментализм. В периоды кусочного равновесия старые способы человеческого поведения не работают. Новые способы поведения, которые требуются и должны в конечном счёте возникнуть, угрожают заветным старым ценностям. Периоды кусочного равновесия — это периоды распространённой неуверенности. Ни один индивид в точности не знает, что он должен делать, чтобы преуспеть, как обойдётся с ним система, если он будет вести так или иначе, и — в некотором фундаментальном смысле — никто не знает даже, в чём состоит новое определение успеха. Или — что нравственно, и что безнравственно.

Хотя многие люди, и американцы в особенности, нередко говорят: “Мы любим меняться”, в действительности все люди ненавидят изменения. Не надо быть особенным циником, чтобы догадаться, что американцы имеют в виду, когда говорят, что любят меняться: они получают удовольствие, наблюдая, как меняются другие, но сами вовсе не намерены меняться. К подлинному человеческому взгляду ближе подходит китайское проклятие: “Чтоб тебе жить в интересное время”, примерно равносильное западному проклятию: “Чтоб тебе гореть в аду”. Интересные времена — это времена изменения, а это значит, что и поведение человека должно меняться. Сказать человеку, что он должен измениться, чтобы выжить — это примерно то же, что пожелать ему гореть в аду.

В истории периоды неуверенности всегда порождали религиозный фундаментализм. Люди не любят неуверенности, и многие отступают в религиозный фундаментализм, когда неуверенности физического мира становятся чересчур большими. Это происходило в

Средние века, и это происходит теперь<sup>1</sup>. Люди спасаются от экономической неуверенности своего реального мира, отступая в уверенность какого-нибудь религиозного мира, где им говорят, что если они будут повиноваться предписанным правилам, то будут спасены.

Тёмные века были полны христианских религиозных фундаменталистов, дававших работу преследовавшим их папам. Больше всего теперь помнят, пожалуй, флагеллянтов (бичевавших себя, чтобы попасть на небо), но это был лишь один из видов средневековой практики фундаментализма, наряду с такими, как культ Богородицы, бегинизм или некромантия. Нынешние боснийские мусульмане некогда принадлежали к одной из многих сект фундаменталистов (неоманихейской секте так называемых богомилов, стремившихся к более простому и чистому монотеизму и противившихся сложным религиозным ритуалам, драгоценным одеяниям священников и развращающей продаже индульгенций — обычаям, существовавшим в Средние века. Во время правления на Балканах Оттоманской империи они обратились в мусульманскую религию, чтобы избежать преследования со стороны своих католических и православных соседей, входивших в установленные церкви<sup>2</sup>.

Религиозный фундаментализм (индуистский, мусульманский, еврейский, христианский, буддийский) теперь растёт повсюду. Фундаменталисты проповедуют, что всякий, кто следует их религиозно предписанному пути, будет спасён. В их мире нет неуверенности. Те же, кто не следует их предписаниям, заслуживают наказания.

В Алжире исламский фундаментализм означает от 30 до 40 тысяч убитых граждан и войну, объявленную всем иностранцам (в том числе людям французского происхождения, родившимся в Алжире)<sup>3</sup>. В Израиле молодые исламские фундаменталисты привязывают к себе бомбы и взрываются на автобусных остановках посреди Тель-Авива. Совершив это, они немедленно отправляются на небо, где наслаждаются сексом с множеством прекрасных девушек. Подобное наслаждение обещали и средневековым “ассасинам” в Персии. Один американско-еврейский фундаменталист осыпает пулями мечеть в Хеброне и убивает двадцать девять молящихся мусульман. Его могила становится местом паломничества евреев того же настроения. Еврейский раввин выносит смертный приговор лидеру своей страны, согласно доктрине о “преследователях”<sup>4</sup>. В Индии индуистские фундаменталисты сносят мусульманскую мечеть, которую терпели четыреста лет, и громят мусульманские кварталы в Бомбее. В Кашмире и Пенджабе религиозные войны, по видимому, свирепствуют без конца. В Японии буддийские фунда-

менталисты, смешивая индуизм с буддизмом, выпускают нервно-паралитический газ в токийское метро, оправдывая это как жертвоприношение в честь Шивы, индуистского бога разрушения; в итоге 5 500 пострадавших и 12 убитых<sup>5</sup>. Конец света, оказывается, близок для всех, но не для них. Но буддийский фундаментализм — это уже почти идиотизм.

В Соединённых Штатах христианские фундаменталисты стреляют во врачей, производящих аборт, вызывают крушения поездов, требуют обязательных школьных молитв для соседских детей, независимо от того, разделяют ли соседи их религиозные взгляды (во имя добродетели следует управлять поведением ближнего), и взрывают федеральное здание в Оклахома-Сити, убив 167 человек, в том числе 19 детей. Пресвитерианский проповедник, убив врача, делавшего аборт, был уверен, что «сделал правое дело». Бог обязывал его убить, и он считал себя мучеником<sup>6</sup>.

После взрыва в Оклахома-Сити американцы сразу же стали говорить о «мусульманских фундаменталистах», ещё не зная, кто это сделал; но когда об этом узнали, они очень неохотно применяли термин «христианский фундаменталист». Арестованные были связаны с мичиганской военной группировкой, организованной двумя христианами богослужителями (один из которых был владельцем оружейного магазина). Эта группировка, называвшая себя «Армией Бога», объявила войну федеральному правительству из-за преследования другой секты христианских фундаменталистов, «Ветви Давидовой», в Вако (штат Техас)<sup>7</sup>. Связанная с нею группа называет себя «Завет», «Меч» и «Рука Господня»<sup>8</sup>. Любопытно, что христианская «Армия Бога» и иранские шиитские фундаменталисты пользуются даже одной и той же терминологией и имеют одного и того же врага — воплощением зла является «большой Сатана», правительство США.

Такие группы устраивают тренировки, включающие упражнения в стрельбе и выживании в диких местах, предсказывают гражданские войны и расовые мятежи, предупреждают об иностранной интервенции в Америке силами ООН, но проповедуют, что «Бог позаботится, чтобы некоторые (их члены) выжили и увидели лучший мир»<sup>9</sup>. Одно из их «военных руководств» утверждает даже, что «Иисус не стал бы возражать против употребления смертоносного оружия»<sup>10</sup>. Параллели с исламскими, индуистскими и буддийскими фундаменталистами сами напрашиваются, даже если американцы не хотят их видеть<sup>11</sup>.

Причина, по которой их не хотят называть христианскими фун-

даменталистами, заключается в том, что “настоящие христиане” не стали бы делать то, что они делают. Таким образом, их не хотят считать христианами и описывают как изолированных фанатиков, не желая видеть в них организованное христианское фундаменталистское движение. Но добрые мусульмане, евреи, индуисты и буддисты сказали бы то же самое о своих фундаменталистах. “Настоящие” мусульмане, евреи, индуисты и буддисты тоже этого бы не сделали!

Подобно католическим фундаменталистам времён инквизиции, все фундаменталисты стремятся к общественной диктатуре, в которой они были бы диктаторами. Телевизионный проповедник американских фундаменталистов Пэт Робертсон в своей опубликованной в 1991 году книге “Новый мировой порядок” объясняет, что вся неуверенность нынешней светской жизни — “не что иное, как новый мировой порядок для рода человеческого под господством Люцифера и его последователей”<sup>12</sup>. В своём “Контракте с американской семьёй” он полагает, что сорок миллионов американских избирателей-фундаменталистов “сосредоточатся на задаче преодоления разрушительного морального разложения и общественного распада, вызванного тридцатилетней войной левых радикалов против традиционной семьи и американского религиозного наследия”<sup>13</sup>. Это вовсе не голос демократического компромисса, а взгляд людей, верящих, что они ведут беспощадную войну с дьяволом. Чтобы победить в схватке с дьяволом, надо всё поставить на карту.

Как и в случае “Контракта с Америкой”, каждый взгляд, который этот “Контракт с американской семьёй” хочет навязать всему остальному населению, был опробован на рыночный лад в опросах общественного мнения таким образом, чтобы от 60 до 90% американцев согласились с ним, как только его услышат<sup>14</sup>. Иное дело, захотят ли от 60 до 90% населения жить согласно этим взглядам, если им их навяжут. Каждый согласен, что надо ударить по порнографии, но лишь до тех пор, пока не услышит, какие будут определения порнографии.

В Иране и Афганистане прежние правительства свергаются новыми правительствами фундаменталистов. На Ближнем Востоке они замедляют многообещающий мирный процесс. В Индии религиозные войны содействуют центробежным тенденциям, которые могут привести к распаду второй по населению страны мира. В Турции светское государство оказывается под угрозой, когда его граждане видят, как в Боснии и Чечне убивают мусульман, а христианский мир не вмешивается: всё большее число турок превращается при этом в фундаменталистов.

Экономические плиты производят огромный социальный разрыв между теми, кто хочет вернуться к древним добродетелям, и теми, кто хочет пользоваться новыми свободами, понимая, что древние добродетели не будут истинами будущего. В период кусочного равновесия никто не знает, какие новые способы социального поведения позволят людям преуспеть и выжить. Но поскольку старые способы, по-видимому, не работают, надо проверять на опыте различные новые способы.

Моральные ценности — если они могут выдержать испытание временем — должны способствовать выживанию людей. Правильные моральные ценности (содействовавшие выживанию человечества в течение долгого времени) могут меняться: например, сексуальное воздержание неженатых молодых людей принимает иной характер после изобретения противозачаточных пилюль. Но эксперименты с новыми формами образования семей, многие из которых окажутся непригодными, пугают фундаменталистов, верующих в несомненную вечную истину. Как же можно найти новые моральные ценности, содействующие выживанию человечества, без периода экспериментирования, который неизбежно должен вызвать у многих беспокойство?

Все возникающие отсюда напряжения крайне преувеличиваются в новых стилях жизни, демонстрируемых электронными средствами информации. Интерес их состоит именно в том, что они позволяют человеку думать и мысленно экспериментировать с новыми стилями жизни, не подвергаясь риску первыми применить их на практике, возможно, с ущербом для собственной жизни. Электронные средства в действительности не левые и не правые — они свободомыслящие. Они проповедуют доктрину, по которой индивиду разрешается делать всё, что он хочет, независимо от общественных условностей.

Но с точки зрения фундаменталиста эти новые телевизионные стили жизни должны быть запрещены, поскольку они демонстрируют, с точки зрения старых ценностей, безнравственность. Их надо разоблачать как зло. Религиозные фундаменталисты, по своему внутреннему убеждению, — социальные диктаторы. Так как они знают правильный путь на небо, то, по их мнению, надо заставлять других следовать этим путём. И так как это “правильно”, здесь нет никакой диктатуры. Свободомыслящие средства информации просят своего ближнего оставить их в покое; а религиозные фундаменталисты считают своим долгом вынудить своего ближнего “хорошо себя вести”.

В Соединённых Штатах христианские фундаменталисты — одна

из двух групп, голоса которых в 1994 году передали власть в Конгрессе республиканцам (второй группой были белые мужчины со средним образованием). Эти две группы в значительной мере налегают друг на друга, и это неудивительно, поскольку белые мужчины со средним образованием понесли наибольшие потери и в своей текущей заработной плате, и в своих видах на будущее. Трое из четырёх христианских фундаменталистов голосовали в 1994 году за республиканцев, составив в совокупности 29% полученных республиканцами голосов<sup>15</sup>. Без сомнения, христианские фундаменталисты будут управлять назначением ближайшего республиканского кандидата в президенты, и Боб Доул подпевает их голосам.

В Америке самое отчётливое проявление этого основного напряжения видно внутри самой республиканской партии — предпочтительной партии большинства свободомыслящих и большинства христианских фундаменталистов. Когда речь идёт о неприязни к демократам, они союзники, но когда дело касается регулирования социального поведения, никакие две группы не могут быть дальше друг от друга.

В конечном счёте люди не примут ценностей свободомыслящих, допускающих всё, что угодно. Эти ценности не годятся на практике. Но люди не примут также нынешнего состава религиозных ценностей. Они тоже не годятся на практике. Лишь социальное экспериментирование может определить, какие ценности годятся, но как раз такое экспериментирование больше всего ненавидят фундаменталисты. Ввиду этого терроризм религиозных фундаменталистов — не пройденный этап: нам ещё предстоит его пережить.

### Этнический сепаратизм

Этнический сепаратизм, подобно религиозному фундаментализму, представляет собой общее явление в периоды экономической неуверенности. В статистическом смысле, поскольку реальный ВВП на душу населения продолжает расти, все участвуют в игре с положительным итогом, в которой каждый может выиграть, но если при этом 80% наёмной рабочей силы испытывает снижение реальной заработной платы, как это происходит в Соединённых Штатах, то средний трудящийся не видит положительного итога игры. Он видит игру с отрицательным итогом, в которой больше проигравших, чем выигравших. Вокруг него недостаёт хороших рабочих мест, большинство его соотечественников испытывает снижение реальной заработной платы, и ему приходится бороться с другими за

своё экономическое выживание. И поскольку ему нужны союзники в этой борьбе и враги, у которых можно отнять хорошие рабочие места, то неудивительно, что средний трудящийся в нашу эпоху куточного равновесия сочувствует этническому сепаратизму.

Те из нас, кто стал взрослым во время холодной войны, склонны забывать, что периоды, когда национальные границы перемещаются, гораздо более обычны, чем периоды, когда они застывают на месте<sup>16</sup>. С окончанием холодной войны возобновился более обычный ход событий. С тех пор, как исчезла Берлинская стена, возникло двадцать новых стран, и две страны, Восточная и Западная Германия, превратились в одну. Исправление границ, которое мы до сих пор видели, это вовсе не конец процесса исправления, сопровождающего исчезновение коммунизма, а самое начало национальной географии нового типа. Если однажды где-то в мире границы начали двигаться, это узаконивает представление, что они могут двигаться в любом месте<sup>17</sup>.

Нации держатся вместе из-за внешних угроз или из-за сильной внутренней идеологии. Коммунизм был такой сильной внутренней идеологией. Он убеждал жить вместе этнические группы, прежде никогда не ладившие между собой: от них требовалось если не любить друг друга, то, по крайней мере, терпеть друг друга. Может быть, стоит напомнить, что Сталин начал свою жизнь в послереволюционной России в качестве комиссара по делам национальностей. Он подавлял этнические группы России, сочетая идеологию с силой. «Коммунистический Манифест» явно исключал этническое национальное государство<sup>18</sup>. Нынешние же руководители России, как и большинства других стран, не имеют на своей стороне ни силы, ни идеологии.

Коммунизм был сильной внешней угрозой, сдерживавшей этнические силы во всём остальном мире. Этнические или региональные группы, боровшиеся между собой, в конце концов были бы захвачены коммунизмом. Во время холодной войны Северная Лига, партия, выступающая за разделение Италии на две страны (с её точки зрения, за отделение богатой, эффективной, честной северной половины от бедной, неэффективной, нечестной южной), не могла бы существовать, так как голосовать за неё значило бы обеспечить избирательную победу коммунистов. Но теперь северные итальянцы могут позволить себе сказать южным итальянцам, что они о них думают. Италию больше не соединяет клей холодной войны.

В некоторых случаях, как, например, в Югославии, коммунизм был и внутренней идеологией, и внешней угрозой. Тито использо-

вал коммунистическую идеологию и угрозу поглощения восточно-европейской империей СССР, чтобы убедить ныне враждующие этнические группы жить вместе. Но как только внутренние обещания коммунизма потеряли привлекательность и исчезла внешняя угроза советского захвата, этнические группы обрели свободу начать между собой резню — и они принялись за это, хотя посторонние наблюдатели полагали, что эти народы очень похожи друг на друга.

Впрочем, важно также понять, что этнические раздоры — это вовсе не религиозные войны двадцать первого века, как представлял себе такие войны Сэмюэл Хантингтон<sup>1\*</sup>. Национальное государство — это явление девятнадцатого и двадцатого века, и в большинстве случаев трудно объяснить из какого-нибудь общего принципа, почему существуют нынешние нации, а не какие-нибудь другие группировки наций. Каков бы ни был принцип подразделения, легко указать контрпримеры. Например, арабский мир разделён на множество стран, несмотря на общий язык, общее этническое происхождение и общую религию<sup>19</sup>.

То, что теперь происходит, это не религиозные войны; это явление этнических или религиозных расколов, где линии этнического или религиозного разлома столь малы, что посторонние часто не могут их увидеть даже после того, как им говорят, что такие линии существуют. Кровь и принадлежность не в теле, а в психике<sup>20</sup>. Вопрос не в том, “кто принадлежит к нам”, а в том, что само понятие “мы” часто означает нечто существующее, но невидимое другим.

Каталония и Страна басков не хотят, чтобы ими управляли из Мадрида. Баски подкладывают бомбы. При этом все испанцы — римские католики. В Канаде спорный вопрос — язык, а не религия, но каждый мыслящий житель Квебека знает, что он живёт в англоязычной Северной Америке, и что без знания английского языка он не может сделать большую карьеру — даже в случае, если Квебек отделится от Канады. Во Франции бретонцы говорят об усилении местной власти. Корсиканцы более склонны к насилию: в 1994 году они взорвали четыреста бомб, убив сорок человек<sup>21</sup>. Британская лейбористская партия предлагает предоставить валлийцам и шотландцам местную автономию в случае своей победы на выборах. Ни в одном из этих случаев нет религиозных проблем.

Там, где в разных частях одной страны существуют однородные этнические группы, большие государства распадаются или угрожа-

---

<sup>1</sup>Huntington, Samuel (1731–1796) – государственный деятель США, губернатор Коннектикута (1786–1796). *Прим. перев.*

ют распасться — как в случае Канады и Индии. В этнически однородных государствах, таких, как Германия, открытая иммиграция заменяется этнической иммиграцией, когда от человека требуют доказать не то, что он — законный беженец, а то, что его бабушка была немка<sup>22</sup>. Этнические государства (Словения, Израиль, Иран, Армения, Словакия, Чешская Республика, Афганистан, Македония) появлялись, как грибы после дождя. Где они не могли появиться, возникали войны (Босния, Хорватия, Грузия, Нагорный Карабах, Руанда). Ненавистный сосед часто имеет ту же религию. Там, где географически не существует этническая однородность, начинают требовать этнических чисток, даже если не пользуются этим выражением (Балтийские государства, прежняя Югославия, мусульманские республики бывшего СССР и христианские республики бывшего СССР — Грузия и Армения).

В Соединённых Штатах те же требования проявляются не в географическом сепаратизме, а в требованиях специальных этнических квот и привилегий. Теперь каждый американец может претендовать на принадлежность к некоторому меньшинству, заслуживающему особого обращения. В политическом процессе теперь доминируют особые группы (такие, как защитники окружающей среды, или люди с физическими недостатками). Глухую “Мисс Америка” критикуют другие глухие американцы — за то, что она говорит, вместо того, чтобы пользоваться языком знаков, делающим её недостаток очевидным. Все хотят чем-то отличаться от большинства, состоящего из белых мужчин, и иметь какое-нибудь гарантированное положение легального “меньшинства”. В ответ на это “большинство” белых мужчин (в действительности меньшинство) хочет, чтобы все эти особые привилегии исчезли с лица земли.

В Соединённых Штатах не очевидно, что старая плавильная печь всё ещё работает — и даже не ясно, хотят ли люди, чтобы она работала. Белые граждане Калифорнии проводят референдумы для наказания латиноамериканских иммигрантов — всё равно, легальных или нелегальных. Теперь принадлежность к группе часто определяется тем, кого хотят выслать на родину или изгнать из страны<sup>23</sup>.

Всё это происходит в мире, где, как можно было бы подумать, все впитывают в себя общую электронную культуру и где почти все готовы отказаться от части своего национального суверенитета, войдя в большую региональную экономическую торговую группу, такую, как Европейское сообщество<sup>24</sup>. Но без поддержки идеологии или без внешней опасности мирное сожительство стало куда труднее.

Как мы знаем из истории, без внешней угрозы, без господствующей идеологии — пропагандируемой или защищаемой — и без господствующей над ними державы национальные государства втягиваются в столкновения со своими соседями. Для таких столкновений всегда было достаточно граничных споров; так обстоит дело и сейчас, так будет в дальнейшем. Босния и прежняя Югославия предвещают будущее. Эти события уже вызывают эхо в Чехословакии, в Чечне, на границе Армении и Азербайджана и в Грузии. Они могли уже вызвать эхо в других местах (Уэльс, Квебек, Каталония, Корсика), а в дальнейшем вызовут его в Африке и в Индии.

Мир не собирается вмешиваться, чтобы остановить такие конфликты. Посторонние не любят смотреть такие события по телевизору, но ещё меньше они любят смотреть, как умирают их собственные солдаты. Политики всего мира поняли также, что общественное внимание длится очень недолго. Оно хочет, чтобы что-нибудь сделали по поводу каждой новой проблемы, но хочет этого лишь в течение короткого времени.

Если нет ни сильной внутренней идеологии, ни сильной внешней угрозы, нации раскалываются на враждебные этнические, расовые или классовые группы. Люди говорят о возрождении фашизма не потому, что где-то собираются вернуться фашистские правительства, а потому, что фашизм был крайним выражением этнического превосходства и потребности в этнической “чистке”. Гитлер ненавидел Америку именно потому, что она была этническим плавильным котлом без расово чистых признаков. Почти всюду термиты этнической однородности заняты своим делом, подрывая социальные устройства.

Почему бы нам не разбиться на племенные этнические группы и не решить все вопросы, подравшись? Нынешняя мировая экономика узаконивает такие чувства. Все понимают теперь, что для успеха не надо быть большой экономической державой с большим внутренним рынком. Города-государства вроде Гонконга или Сингапура могут преуспевать. Когда-то принято было думать, что если страна разобьётся на меньшие куски, то это будет означать снижение уровня жизни; теперь все знают, что это неверно. Таким образом, теперь незачем сотрудничать с другими этническими группами, чтобы иметь высокий уровень жизни. Тем самым исчезает одно из прежних препятствий для этнических раздоров.

## Глава 13

# Демократия против рынка

Демократия и капитализм имеют очень различные взгляды по поводу надлежащего распределения политической власти. Демократия верит в совершенно равное распределение политической власти по принципу “один человек — один голос”, тогда как капитализм верит, что экономически приспособленные должны изгонять с рынка неприспособленных — в экономическое небытие. Смысл капиталистической эффективности состоит именно в “выживании наиболее приспособленных” и в неравенстве покупательной силы. Индивиды и фирмы становятся эффективными ради богатства. Если выразить это в самой резкой форме — капитализм вполне совместим с рабством. Такая система была на юге Америки в течение больше двух столетий. Но демократия с рабством несовместима.

В экономике с быстро растущим неравенством это различие взглядов по поводу надлежащего распределения власти представляет собой огромную линию разлома, который может открыться в любой момент. В демократическо-капиталистических обществах власть происходит из двух источников — богатства и политического положения. В течение прошедших двух столетий было два фактора, сделавших возможным сосуществование этих двух систем, основанных на противоположных принципах распределения власти. Во-первых, всегда возможно было превратить экономическую власть в политическую или, наоборот, политическую власть в экономическую. Как правило, люди, обладавшие одной из них, быстро приобретали и другую. Во-вторых, правительства всегда активно использовались для изменения результатов рыночного хозяйства с целью более равномерного распределения доходов по сравнению с тем, какое рынок произвёл бы сам по себе. Люди, видевшие, что они проигрывают в рыночной экономике, рассматривали правительство как положительную силу, позволяющую им участвовать в дележе экономических плодов капитализма. Без этих двух реальностей, вероятно, давно уже произошло бы большое землетрясение вдоль линии разлома между принципами распределения власти, характеризующими демократию и капитализм.

Если смотреть на экономическое уравнение со стороны распределения продукции, то капитализм может превосходно приспособиться и к совершенно равному распределению покупательной силы (где у всех одинаковый доход), и к совершенно неравному распределению (где весь национальный доход принадлежит одному человеку, сверх необходимого для выживания всех остальных). В таких случаях капитализм попросту производит бы различные наборы товаров, чтобы удовлетворить разным вкусам.

Но со стороны производства капитализм порождает большое неравенство доходов и богатства. Двигатель эффективности капитализма — это поиск возможностей нажить в экономике побольше денег. Некоторые их находят, другие нет. Смысл конкуренции состоит в том, чтобы изгнать с рынка других, сведя их доходы к нулю, то есть захватив их возможности заработка. Когда приобретено богатство, умножаются возможности наживать больше денег, поскольку накопленное богатство открывает новые возможности наживы, закрытые без него.

Рассматривая меру распределения человеческих талантов, можно подумать, что рыночная экономика сама по себе произвела бы достаточно равное распределение дохода и богатства, совместимое с демократией. Одна из загадок экономического анализа — это каким образом рыночная экономика производит распределение доходов, столь превосходящее своей шириной распределение всех известных человеческих талантов, поддающихся измерению. Например, распределение *IQ* очень сжато по сравнению с распределением дохода и богатства. Верхний один процент популяции имеет 40% общей суммы богатства, но эти люди не имеют ничего сравнимого с 40 процентами общей суммы *IQ*. Просто не существует индивидов со значениями *IQ* в тысячу раз выше, чем у других людей (чтобы оказаться в верхнем 1 проценте по *IQ*, достаточно быть лишь на 36% выше среднего)<sup>1</sup>.

Если даже начать с равного распределения покупательной способности, рыночная экономика быстро превращает равенства в неравенства. При любом начальном распределении товаров и услуг рабочим платят не одно и то же. Людей оплачивают по-разному, потому что у них неравные таланты, потому что они сделали неравные инвестиции в свои квалификации, потому что они неодинаково заинтересованы отдавать своё время и внимание заработку, потому что они начинают с разных позиций (богатыми или бедными), потому что у них неравные возможности (чёрные против белых, люди со связями против людей без связей) и — что,

может быть, важнее всего — потому что им неодинаково везёт.

Процесс, порождающий доход, не аддитивен: если у человека есть пятипроцентное преимущество в некоторых двух аспектах потенциала порождения дохода, то это не приводит к десятипроцентному различию в заработках. Этот процесс скорее мультипликативен. Индивид, превосходящий средние уровни на 10% по двум порождающим доход характеристикам, зарабатывает вчетверо больше человека, имеющего по тем же двум характеристикам лишь пятипроцентное превосходство ( $10 \times 10 = 100$  вчетверо больше  $5 \times 5 = 25$ ).

Имеется также весьма нелинейное соотношение между талантом и оплатой, как это лучше всего видно по оплате спортсменов. Ниже уровня таланта, позволяющего человеку стать профессиональным игроком в баскетбол, то есть членом Национальной ассоциации баскетбола, его заработок равен нулю. При надлежащем уровне таланта минимальный заработок составляет 150 000 долларов<sup>2</sup>. Если измерить пробелы в талантах между рядовыми игроками и звёздами (в скорости бега, высоте прыжков, в проценте попаданий), то пробелы оказываются очень малыми, а различия в заработках — громадными. Небольшие преимущества в талантах позволяют звёздам доминировать в игре.

Хотя различия в заработках могут быть огромны, они по своей природе ограничены, поскольку у всех людей ограничено число рабочих часов. Богатство, между тем, не имеет таких ограничений. У него нет верхнего предела. Богатство может порождать богатство, и этот процесс не ограничен личным временем индивида. Предприниматель может нанять других, чтобы те управляли его богатством. Преимущества соединяются. Со временем на ничем не ограниченных рынках нарастают неравенства. Люди, нажившие деньги, имеют деньги и связи, чтобы инвестировать их в новые возможности и наживать ещё больше денег.

Сверх того, большое богатство происходит отнюдь не от терпеливого процесса сбережения и последующей реинвестиции по рыночным процентам прибыли, как это описывается в учебниках экономики. Индивид, начавший со 100 000 долларов и готовый сберегать и реинвестировать все свои проценты прибылей, при реальной ставке процента, какая существует в последние десять лет (2,2%), через сорок лет будет всё ещё иметь лишь 238 801 доллар<sup>3</sup>.

Билл Гейтс, богатейший человек Америки с состоянием в 15 миллиардов долларов, стал богат вовсе не потому что копил деньги. Его сделало богатым сочетание везения и таланта. Как и любой другой очень богатый человек в американской истории, он стал богат, по-

тому что ему повезло найти ситуацию, или потому что ему везло в пользовании ситуацией, в которой рынки готовы были обращать в капитал его текущие заработки с очень высоким коэффициентом умножения, ввиду их будущего потенциала. Его компания “Майкрософт” повезло купить некоторую операционную систему для персональных компьютеров у другой, разорившейся компании как раз в то время, когда фирма ИБМ нуждалась в такой системе для своих персональных компьютеров. ИБМ совершила затем одну из величайших экономических ошибок, какие будут описаны в истории компьютеров: вместо того, чтобы написать свою собственную операционную систему, что задержало бы введение персональных компьютеров ИБМ всего на несколько месяцев, но, возможно, надолго сохранило бы рынок за этой фирмой, ИБМ купила у “Майкрософта” на неисключительной основе систему, известную теперь под именем MS-DOS. Биллу Гейтсу повезло, что он оказался в надлежащем месте с надлежащим продуктом, но следует также признать, что он был талантлив и сумел воспользоваться представившейся ему возможностью. Большое богатство требует того и другого.

Капиталистическая экономика в сущности очень похожа на Алису в Стране чудес, где надо очень быстро бежать, чтобы оставаться на месте, — уже предотвращение роста неравенства требует постоянных усилий. История свидетельствует о том, что поскольку рыночная экономика не выработала экономического равенства, совместимого с демократией, всем демократиям пришлось “вмешаться” в дела рынка с целым рядом программ, имевших целью содействовать равенству и предотвращать рост неравенства<sup>4</sup>.

За принудительным общественно финансируемым начальным и средним образованием последовали в девятнадцатом веке дешёвые университеты на бесплатно предоставленной им земле. Гомстед-акт предоставил землю американцам, желавшим двинуться на Запад, не требуя от них за это платы. Железные дороги регулировались, чтобы помешать их собственникам использовать своё монопольное положение, снижая доходы потребителей из среднего класса. Позднее были введены антитрестовские законы, чтобы помешать другим типам монополистов осуществлять свою рыночную власть. Те и другие были капиталисты, действовавшие по правилам “выживания наиболее приспособленных”, которых правительство намеренно ограничило в применении этих правил. Затем последовало двадцатое столетие с прогрессивным подоходным налогом — богатые должны были платить более чем равную долю государственных расходов; выброшенным с работы было предоставлено страхование от

безработицы; слишком старым для работы было предоставлено социальное обеспечение; вдовы и сироты получили финансовую помощь (AFDC). После Второй мировой войны был придуман закон о помощи военнослужащим, предоставивший бесплатное образование целому поколению американских мужчин. В 60-е годы были гражданские права, война с бедностью и система социальных квот (affirmative action) в пользу меньшинств. В 70-е годы были программы медицинского страхования для престарелых (Medicare) и для бедных (Medicaid). В результате всех этих усилий Соединённые Штаты всё ещё имеют очень неравное распределение дохода и богатства, но намного более равное распределение покупательной силы, чем если бы эти меры не были проведены.

Как видно из истории, средний класс создали демократические правительства, а вовсе не рынок<sup>5</sup>. Такие программы, как закон о помощи военнослужащим и программа “Medicare”, были очень ясным обращением демократии к тем, кто в то или иное время проигрывал в рыночной конкуренции. Эти программы говорили: как бы плохо ни обращался с вами капитализм, демократия на вашей стороне. Демократия обеспокоена экономическим неравенством, присущим капитализму и стремится его уменьшить. Это сочетание сработало. Потенциальный конфликт между капиталистической властью и демократической властью был предотвращён.

После возникновения капитализма могли быть периоды, когда экономическое неравенство в какой-то степени возрастало, но в то время его не измеряли, и оно осталось неизвестным или, во всяком случае, спорным. С тех пор как стали получать точные данные, периодов резкого повышения неравенства не было. Но теперь мы переживаем как раз такой период быстро растущего и широко известного экономического неравенства, с которым правительство решило ничего не делать. В такой ситуации одновременное существование двух различных систем власти никогда ещё не подвергалось испытанию. Теперь это испытание происходит.

Использование политической власти для уменьшения рыночных неравенств — это образ действий, требующий тонкого чувства равновесия. Если отчуждать в виде налогов слишком большую долю дохода у тех, кто наживает его по правилам капитализма, и передавать её другим в виде дохода, основанного не на их производственных усилиях, а на чём-то другом, то перестают действовать самые стимулы капитализма. Фирмы, у которых получается слишком большой разрыв между тем, что они платят, и тем, что они получают, просто перемещаются в другие места земного шара, где

им не приходится нести высокие социальные расходы. Точно так же, отдельные рабочие исчезают в подпольной экономике, где нет социальных затрат, и где не платят налогов. Оба эти явления истощают поступления налогов, необходимые для оплаты программ перераспределения. Консерваторы правы, утверждая, что государственные меры социального обеспечения представляют собой чужеродные прививки на стволе капитализма. Неудивительно, что правые политические партии лишь нехотя приняли государство всеобщего благосостояния, полагая, что оно всё же не так плохо, как полный социализм.

Конечно, главный вопрос в том, насколько правительство сможет помешать росту неравенства, прежде чем оно достигнет опасного предела. Это в некоторой степени зависит от того, какого рода налоги и расходы используются для ограничения разрыва в доходах. Можно собрать больше налогов, основывая налоговую систему не на доходе, а на потреблении, поскольку во втором случае от налогов освобождается инвестиционная деятельность, основная для производительности капитализма. Подобным образом, можно собрать больше налогов без отрицательного воздействия на механизмы стимуляции, если эти налоги предназначаются для финансирования программ повышения квалификации, чем если они служат для оплаты программ прямой передачи доходов. В самом деле, индивид, получивший профессиональную подготовку, хотя и получил дар от правительства, но должен работать, чтобы воспользоваться этим даром. Напротив, передачи доходов позволяют индивидам эффективно избегать капиталистического процесса. Они получают, не внося никакого вклада.

Есть опыт стран вроде Швеции, где значительная масса дохода была перераспределена до того, как возникли проблемы стимуляции. Вероятно, государство всеобщего благосостояния могло бы развиваться ещё долго в большинстве стран, если бы не проблемы престарелых и “второго поколения”, описанные в главе 5. Но эти проблемы реальны, и государство всеобщего благосостояния отстает. В будущем оно не будет уже посредником между капитализмом и демократией. По мере того, как расширяется разрыв между верхом и низом общества, а средний слой его сужается, демократические правительства будут сталкиваться с серьёзными проблемами неравной социально-экономической структуры, оставленными без внимания<sup>6</sup>.

Демократия в смысле всеобщего голосования — очень новая общественная система; ещё не доказано, что это самая “приспособленная” из имеющихся политических форм. Концепция демократии

родилась очень давно в древних Афинах, но до возникновения демократии в Америке она применялась в весьма ограничительном смысле. В древних Афинах демократия не касалась женщин и большого числа мужчин — может быть, большинства мужчин — которые были рабами. Древние Афины были, как мы бы их теперь назвали, эгалитарной аристократией. Это было не то, что мы теперь называем демократией.

Ясно, что даже в Америке “отцы-основатели” не имели в виду дать право голоса всем. Рабам и женщинам не разрешалось голосовать, и “отцы-основатели” рассчитывали, что штаты установят ограничения права голоса по имущественному положению, чего штаты, впрочем, никогда не сделали. Для введения всеобщей демократии понадобилась гражданская война, уничтожившая рабство, и поправка к конституции, давшая избирательное право женщинам. Французская революция произошла примерно в то же время, что Американская революция, но в большей части Европы, где земля имела большую ценность и давала политическую власть, демократия началась намного позже — в некоторых случаях не ранее конца девятнадцатого века; а всеобщее избирательное право — это совсем новое явление.

### **Жизнь в условиях неравенства**

Некоторые весьма успешные общества, известные из истории, существовали в течение тысячелетий с огромными неравенствами в распределении экономических ресурсов — таковы были древний Египет, императорский Рим, классический Китай, государства инков и ацтеков. Но все эти общества имели политические и социальные идеологии, согласные с их экономическими реальностями. Ни одно из них не верило в равенство в каком бы то ни было смысле этого слова — ни теоретически, ни политически, ни социально, ни экономически. В древнем Египте и Риме официальная идеология требовала весьма неравного раздела власти и экономических благ. В древнем Риме большую часть населения составляли рабы, и официальная идеология полагала, что рабство подходит для людей с рабским психическим складом<sup>7</sup>. Поскольку понятие о справедливости определяется социальным процессом, в котором главную роль играют сравнительные и нормативные референтные группы, то в древнем обществе рабство казалось справедливым и великим мыслителям, таким как Аристотель, и самим воспитанным в этом обществе рабам<sup>8</sup>. Политическая и экономическая сто-

рона жизни были основаны на вере в одни и те же неравенства.

Напротив, капитализм и демократия очень несогласны между собой в своих представлениях о правильном распределении власти. Демократии потому и сталкиваются с проблемой возрастающего экономического неравенства, что они верят в политическое равенство — “один человек, один голос”. Демократия производит убеждения и референтные группы, несовместимые с большими неравенствами. Капитализм также имеет немалые трудности, защищая порожденные им неравенства рядом противоположных убеждений, согласо которым эти неравенства правильны и справедливы.

Капитализм может утверждать, что экономический процесс справедлив, но он вынужден занять агностическую позицию по поводу “правильности” и “справедливости” его любого конкретного результата. Если кто-нибудь полагает, что результат процесса несправедлив, и ищет оправдания этой точки зрения, то всегда можно найти какое-нибудь место, где процесс происходит несогласно с теориями свободной конкуренции. Поэтому защитники капитализма обычно утверждают, что капитализм доставляет растущий реальный доход почти всем, и лишь изредка допускают, что при этом могут возникать неравенства. К сожалению, как мы видели в главе 2, это утверждение не оправдывается уже в течение больше двадцати лет.

Люди бывают несчастны, когда действительность расходится с их ожиданиями (падение реальной заработной платы в стране, ожидающей повышения реальной заработной платы) и когда правила успеха неизвестны и меняются (что делать, чтобы повысить свой доход, когда реальная заработная плата для мужчин падает на всех уровнях дохода?)<sup>9</sup>. К сожалению, наш мир полон таких неуверенностей и пробелов в ожиданиях.

Вторжение правительства в дела рынка на стороне проигрывающих на рынке имеет свою альтернативу — это изгнание из общества экономически слабых. Экономист девятнадцатого века Герберт Спенсер формулировал концепцию капитализма, которую он назвал выживанием наиболее приспособленных (это выражение впоследствии заимствовал Дарвин, используя его в своём объяснении эволюции)<sup>10</sup>. Спенсер был убеждён, что долг экономически сильного — изгнать экономически слабого из жизни. Это стремление и было в действительности секретом силы капитализма. Он устранял слабого. Спенсер создал евгеническое движение, чтобы удержать неприспособленных от размножения, поскольку это был самый гуманный способ сделать то, что экономика, предоставленная самой

себе, сделала бы более грубым способом (голодной смертью). С точки зрения Спенсера, все спасательные социальные меры просто затягивали и распространяли человеческие мучения, увеличивая население, обречённое в конце концов на голодную смерть.

“Контракт с Америкой”, очень спенсеровский по своему тону, предлагает возвращение к капитализму типа “выживания наиболее приспособленных”. Конечно, этот документ не столь честен, как Спенсер, и отрицает, что кто-нибудь умрёт с голода. С его точки зрения не нужно никакого социального обеспечения, потому что если убрать систему социального обеспечения, то никто не упадет с экономической трапеции. Если люди будут вынуждены столкнуться с реальностью голодной смерти, то каждый энергично примется за работу. Страх вынудит их так тяжело работать (проявлять такую выдержку), что они не выпадут из игры. По мнению Спенсера, индивидуальные дефекты приводят к экономическим недостаткам, которых не могут устранить никакие социальные действия. В наши дни эта позиция отражается в таких книгах, как “Колоколообразная кривая”. Люди, находящиеся на дне экономической системы, заслуживают этого, и им нельзя помочь — то и другое происходит от их личных недостатков<sup>11</sup>.

В новой истории этот капитализм “выживания наиболее приспособленных” не встречается: никто никогда не применял его в течение сколько-нибудь продолжительного времени. Часто приводят в качестве примера Гонконг, но он от этого весьма далёк. В Гонконге правительству принадлежит вся земля, на которой стоит город, и больше трети населения живёт в государственных жилищах<sup>12</sup>. Когда эти квартиры продаются как коммунальные (за последние шестнадцать лет их было продано двести тысяч), то покупать их разрешается лишь семьям с годовым доходом ниже 4 100 долларов, и они получают их по цене, равной половине рыночной цены таких же частных квартир<sup>13</sup>. Всё это в высшей степени социалистические меры, но с помощью этих мер правительство решает проблему, которая в рыночных условиях привела бы к взрыву, учитывая населённость Гонконга и его тесноту.

История также учит нас, что версии капитализма, основанные на выживании наиболее приспособленных, на практике не работают. Экономика свободного рынка, существовавшая в 20-е годы, развалилась во время “великой депрессии”, и правительству пришлось ее перестроить. Может быть, капитализм, где “выживают наиболее приспособленные”, всё-таки осуществим, но никто ещё не пытался это сделать. Следует также иметь в виду, что государство всеобщее-

го благосостояния было устроено вовсе не безумными левыми. Его строителями были почти во всех случаях просвещённые аристократические консерваторы, принявшие политику социального обеспечения не для того, чтобы разрушить капитализм, а чтобы спасти его, защитив средний класс<sup>14</sup>.

В нашей нынешней социальной системе достижения политической власти не внушают доверия богатству, а достижения богатства не внушают доверия политической власти. Во всех долгоживущих обществах экономическая и политическая власть шли рука об руку. Если они расходятся, то люди с экономической властью могут подкупать людей с политической властью, заставляя их издавать правила и инструкции, нужные им, чтобы стать ещё богаче, а люди с политической властью склонны вынуждать людей с экономической властью обогащать их, чтобы они могли пользоваться тем же уровнем материального благополучия, что их друзья в сфере экономической власти.

Капитализм и демократия мирно жили друг с другом в двадцатом веке именно потому, что на практике хитроумным способом осуществлялось нечто теоретически невозможное. Бесхитростные консерваторы часто говорят, что право голоса должно даваться пропорционально имущественному положению, чтобы бедные не могли использовать политический процесс для конфискации имущества богатых. Проблема эта реальна, но она не требует столь “грубого” решения. В демократиях нет надобности вводить неравное голосование, чтобы сохранить неравенства, присущие капитализму; в самом деле, хотя у каждого есть один голос, не все им пользуются; кроме того, политическое влияние зависит не только от голосов, но и от вкладов в избирательные кампании.

Не случайно капиталистические общества устроили политические системы, где экономическое богатство может переходить в политическую власть. В наше время эта реальность проявляется во вкладах в избирательные кампании, с помощью которых группы специальных интересов, обладающие экономической властью, покупают политическое влияние, и в том факте, что большинство из ста сенаторов США — миллионеры. Не случайно Америка построила систему, где люди с политической властью, но без богатства имеют “возможности” превращать свою политическую власть в богатство. Достаточно вспомнить президента Линдона Джонсона, который стал богатым человеком, хотя в течение всей своей деятельности занимал только низкооплачиваемые общественные должности. Или, ближе к нашему времени, мы видим усилия Ньюта Гингри-

ча превратить свою политическую власть в экономическую власть посредством книг, лекций и “образовательной” деятельности, когда ему готовы платить многомиллионные суммы за продукцию неизвестного качества. Книгоиздательские компании не платят авансы в 4,5 миллиона долларов авторам без достаточной репутации. Приобретательская деятельность Гингрича ещё до того, как он стал спикером палаты представителей, была столь успешной, что он получил в Конгрессе кличку “Ньют и Компания”<sup>15</sup>. Его единственная ошибка была в том, что он приобрёл политическое могущество слишком быстро, а потому привлёк к себе пристальное внимание и вызвал разбирательство, прежде чем завершил свою задачу экономического обогащения.

С точки зрения экономической теории, вклад в избирательную кампанию какого-нибудь политика не отличается от денежного подарка. В обоих случаях это суммы денег, нужные человеку для достижения его целей. Экономическая теория не признает здесь различия и не должна его делать. Различие делает лишь юридическая система, считающая законным, когда политику дают деньги для проведения избирательной кампании, и незаконным, когда ему дают деньги на покупку роскошного дома.

Различие здесь не столь резко, как могло бы показаться, потому что выше некоторого уровня материального богатства люди стремятся иметь ещё больше денег не с целью увеличить материальное потребление (в самом деле, многие, не имея возможности потратить своё наличное богатство в течение всей жизни, всё же продолжают посвящать свою жизнь дальнейшей наживе). То, к чему они стремятся, — это власть принимать решения, экономические и политические. Власть — это высший потребительский продукт. Это почти единственное, чего можно желать и что можно потреблять в неограниченном количестве. В некоторой мере, но не полностью, власть политического деятеля может возместить ему недостаток денег, а экономическая власть бизнесмена может возместить ему недостаток политической власти.

Дихотомия между двумя системами уменьшается также оттого, что процент участия в выборах убывает вместе с доходом. Если бедные неспособны организовать, чтобы голосовать, то они, очевидно, неспособны организовать, чтобы экспроприировать собственность богатых. И поскольку они не голосуют, то в действительности не имеют равного избирательного права, хотя это право и признается конституцией. Неудивительно, что в странах, где бедные были организованы для массового голосования, правительства гораз-

до агрессивнее проталкивали доходы книзу и прижимали богатство сверху. Европейские системы социального обеспечения потому и отличаются от американской, что за них голосовали семьи с низким доходом, которые в Америке не голосуют.

Сверх того, в парламентских системах европейских стран можно добиваться избрания, не будучи богатым (поскольку человек выдвигается не в качестве индивида), а члены парламента, особенно члены от левых партий, редко бывают богаты. Они голосуют за более эгалитарные системы налогообложения и перераспределения доходов, поскольку это не означает более высоких налогов для них самих. Налоги касаются других, а сами они отождествляют себя с совсем иными классами дохода, чем их американские собратья (в большинстве европейских парламентов бывшие школьные учителя, представляющие социалистические партии, столь же многочисленны, как юристы в американском конгрессе). Если вы хотите найти самые дырявые места в налоговом законодательстве Америки, то вы не ошибётесь, предположив, что они относятся к типичным доходам членов сената и палаты представителей США.

Для американцев, заинтересованных в сохранении программ социального обеспечения, главный вопрос — как убедить бедных в самом деле голосовать за политиков, поддерживающих эти программы. Вряд ли приходится удивляться, что если люди, прямо заинтересованные в некоторых программах, не голосуют за политиков, поддерживающих эти программы, то консерваторы, больше не боящиеся социализма или коммунизма, прежде всего станут урезать именно эти программы.

Меняется и сама американская система. Электронные средства информации намного облегчают экономической власти покупку политической власти. Чем дороже обходится телевизионная реклама, нужная для выборов на общественную должность, тем больше преимущество богатых, когда идёт борьба за эту должность. Никто не мог бы и подумать стать третьим кандидатом в президенты без 4 миллиардов долларов Росса Перо. Но, напротив, проникновение средств массовой информации в личную жизнь уже известных политиков всё более затрудняет их обогащение в то время, когда они занимают свою должность. Вполне легальные виды взятки (книжный аванс Гингрича) становятся политически невозможными. И если люди слишком долго видят, как открыто покупается политическая власть, то циничное отношение к ценности демократии, основанной на принципе “один человек — один голос”, в конечном счёте разъедает систему.

В конце концов демократия опирается на согласие людей, но не создаёт это согласие, предполагает некоторую совместимость граждан, но не работает над тем, чтобы её достигнуть, и лучше всего действует, если у неё есть расширяющийся запас ресурсов для распределения, так что ей не приходится делать выбор при нулевой или отрицательной сумме<sup>16</sup>. Однако, современные демократии не имеют ни одного из этих преимуществ. Устойчивость доходов подрывается тектоническими силами экономики. В этой электронно подключённой деревне возрастание неравенства не только становится общеизвестным, но даже преувеличивается, потому что люди с падающими реальными доходами сравнивают себя со своими телевизионными ближними, у которых реальные доходы всегда растут.

В течение больше двадцати лет расхождения в заработках росли, и уже больше десяти лет эта реальность достоверно известна. Но политический процесс ещё не принял ни одной программы, чтобы изменить эту реальность. Конечно, проблема в том, что любая работоспособная программа повлекла бы за собой радикальную перестройку американской экономики и американского общества. Это потребует больше денег, но, кроме того, активная программа перевоспитания и переобучения нижних 60% рабочей силы потребует болезненной перестройки общественного образования и производственного обучения. Без социального конкурента, вызывающего страх, капитализм не станет заботиться о включении невключённых. К той же цели капитализм должен был бы прийти, преследуя свой просвещённый долговременный интерес, но на это не приходится рассчитывать.

В некоторой степени соскальзывание к линии разлома уже заметно. На выборах в ноябре 1994 года белые мужчины со средним образованием (именно та группа, которая понесла наибольшие потери реальных доходов) массами перешли из рядов демократов в ряды республиканцев: это и была та группа, которая понесла наибольшие потери от снижения реальных доходов. Но что бы вы ни думали о республиканском «Контракте с Америкой», в нём нет решительно ничего о снижении реальной заработной платы и о том, как справиться с этой главной проблемой<sup>17</sup>. На какое-то время можно сосредоточить внимание на козлах отпущения — на незамужних матерях, живущих на государственное вспомоществование, которых никто не любит, потому что каждый чувствует себя простофилей, когда приходится платить за чужих детей. Но что будет, когда станет ясно, что отмена программ вспомоществования для матерей и программ системы социальных квот для меньшинств не сможет остановить

снижение заработной платы для белых мужчин со средним образованием? Куда направятся в таком случае голоса разгневанных?

“Контракт с Америкой” передаёт конфликт между равенством и неравенством отдельным штатам. Штаты будут теперь управлять системами социального обеспечения и образования. Но штаты — это как раз тот уровень правительства, который не может справиться с этим делом. Богатые индивиды и корпорации, порождающие хорошие, высокооплачиваемые рабочие места, но не желающие платить высокие налоги, попросту перемещаются в штаты, где таких налогов нет. Законы штатов о наследстве просто приводят к такому положению, что каждый богатый человек перед смертью устраивает свою резиденцию в штате, где нет налога на наследство. Штаты знают, что многие молодые люди будут искать работу в других штатах, так что было бы расточительно давать им первоклассное образование. Бюджет образования легче урезать, чем большинство других, потому что от сокращения школьных бюджетов в ближайшем будущем ничего не случится. Передать вопрос о растущем неравенстве штатам — значит признать, что он не будет решён.

Что же будет, если демократические правительства не смогут дать большинству своих избирателей то, чего они хотят, требуют, и к чему они привыкли — повышение реального уровня жизни? В избирательной кампании 1992 года кандидат Клинтон обещал сосредоточить внимание на внутренних проблемах Америки — тем самым неявно обещая что-то сделать по поводу растущего неравенства и падения реальной заработной платы. Прошло почти четыре года, а экономика по-прежнему производит растущее неравенство, падение реальных заработков. Подобным же образом, в 1994 году новое республиканское большинство в Конгрессе обещало отказаться от американского глобального лидерства, чтобы сосредоточиться на внутренних проблемах. Но оно также ничего не могло предложить трудящимся со снижающейся заработной платой.

Если у американского трудящегося снижается реальный уровень жизни, а правительство ничего с этим не делает, причём политические партии даже не обещают что-нибудь сделать с этой его главной проблемой, что из этого может выйти?

### **Мечта?**

Если не хотят создать новых внутренних врагов взамен старых внешних врагов, в качестве объединяющей силы для преодоления внутренней фрустрации, то общество нуждается в некоторой все-

объемлющей цели, к которой все могут стремиться, работая для создания лучшего мира. В прошлом такие мечты были у тех, кто верил в социализм или в государство всеобщего благосостояния. Эти системы обещали лучшую жизнь людям, которые чувствовали, что они остались в стороне, и в самом деле остались в стороне. Не революция или терроризм, а эти люди стояли на пути, ожидая включения в Америку. Но теперь вооружённые банды спускают с рельсов пассажирские поезда именно потому, что они знают — для них нет пути к включению. Старый путь к включению исчез. Ни социализм, ни государство всеобщего благосостояния не указывают пути к лучшему коллективному будущему, которое включит всех невключённых. Вследствие этого, именно теперь, когда социальная система остро нуждается в политических партиях с отчётливыми новыми идеями, готовыми начать спор, что делать с неуверенностью в период кусочного равновесия, мы получаем споры между правыми партиями, желающими вернуться к мифическому прошлому (невозможному, как бы его ни желали), и левыми партиями без всяких программ.

Что же означает демократия, когда политические партии не способны предложить различные идеологические убеждения — различные мечты о природе будущей политической системы, о направлении к обетованной земле, — чтобы можно было обсуждать альтернативные пути в будущее? Выборы превратились в опросы общественного мнения, вертящиеся вокруг тривиальностей и зависящие от того, как кто-нибудь выглядит по телевидению. Выборы начинают уже рассматривать как замену одной шайки проходимцев другой шайкой проходимцев. Все голосуют, чтобы при дележе должностей его этническая группа получила больше мест, чем какая-нибудь другая. Каждый голосует за собственные экономические интересы, не считаясь с тем, как они могут задеть интересы другого.

Работающая демократия не может быть процессом избрания своих друзей и родственников, против чужих друзей и родственников; она не может быть процессом, где каждый кандидат всего лишь обещает управлять нынешней системой лучше, чем его оппонент. Выборы не могут быть простым выбором ещё одной группы своекорыстных людей “извне”, желающих попасть внутрь. Реальная демократия требует реальных идеологических альтернатив во время выборов — иначе она становится упражнением в племенной враждебности, где некоторое племя (низко расположенное в порядке клевания) обвиняется в проблемах страны, а затем наказывается.

Работающая демократия должна иметь мечту об утопии — путь к лучшей жизни — мечту о том, что превосходит узкое сектантское своекорыстие. В истории правые политические партии были общественными якорями безопасности. Они представляют славное прошлое, часто такое прошлое, какого никогда не было, но это мифическое прошлое всё ещё важно. Они стоят за сохранение старых ценностей и старых способов действия.

Ньют Гингрич любит останавливать внимание на эре до 1955 года, “задолго до того, как враждебные культуре взгляды, глубоко укоренившиеся в демократической партии, стали обесценивать семью и неизменно предпочитать альтернативные стили жизни”<sup>18</sup>. В действительности же его идиллическая эпоха до 1955 года поставила непревзойдённые с тех пор рекорды беременности несовершеннолетних, третья часть браков кончалась тогда разводом, расовая сегрегация была вездесуща, и лучшими зрелищами считались “Мятеж без причины” и “Школьные джунгли”. Но все эти неудобные факты можно отрицать. Правые партии держатся вместе, поскольку они любят прошлое, уже никому не угрожающее в настоящем, и не тратят время на разговоры о будущем, всегда вызывающие разногласия. Не предполагается, что у консервативных партий есть какая-то мечта о будущем. Будущее предоставляется рынку: пусть будет, что будет.

У левых партий задача труднее. Их задача в том и состоит, чтобы иметь утопическую мечту о будущем, дающую движущую силу для изменения. Часто их мечты недостижимы и непрактичны, но в их мечтах есть элементы, которые можно использовать для построения лучшего общества. Социальная технология часто не срабатывает, но всегда есть потребность в социальной мечте о лучшем будущем<sup>19</sup>. История свидетельствует, что эти мечты левых партий нередко использовались правыми консерваторами, такими, как Бисмарк с его государственными пенсиями и медицинским страхованием, или Черчилль с его пособиями безработным: с помощью таких мер они сохраняли старую систему и устраняли от власти левых революционеров.

В последние 150 лет левые партии предлагали две утопических мечты — социализм и государство всеобщего благосостояния. Цель социализма (общественной собственности на средства производства) состояла в том, чтобы все (а не только капиталисты) были включены в пользование плодами экономического прогресса. Цель государства всеобщего благосостояния — доставить минимальный уровень доходов тем, кто капитализму не нужен (старым, больным и

безработным). В Соединённых Штатах социализм никогда не занимал главного места в платформе какой-либо политической партии, но “включение” занимало такое место. Американский вариант включения предполагал всё более широкий и глубокий доступ к дешёвому общественному образованию, правительственное регулирование и антитрестовские законы для ограничения экономической власти капитализма, конструктивные действия для обязательного включения исключённых, и льготы социального обеспечения для среднего класса.

Если иметь в виду тех, кого теперь медленно исключают (тех, чьи реальные заработки медленно убывают), то ни один из традиционных американских методов включения в применении к ним не действует. Частичным ответом на этот вопрос является профессиональная подготовка людей, не идущих учиться в колледж, но такую политику надо было бы проводить вместе с политикой роста, создающей рабочие места и рынки труда, где реальная заработная плата начала бы снова расти. Поскольку левые политики не знают, как соединить эти два политических курса (а может быть и не хотели бы проводить их, если бы знали), то им нечего предложить.

Левые партии всё ещё могут выиграть выборы, если консервативные партии будут очень уж плохо вести политические дела, но они не могут предложить ничего положительного. Политически левые могут защищать государственное вспомоществование (“вэлфер”), но экономически “государство вэлфера” не может продолжаться без серьёзной хирургической операции. “Сокращение” — это не такая вещь, которую левые могут проводить с успехом. Мистер Клинтон ничего подобного и не сделал в свой первый срок, когда он контролировал систему. Во всяком случае, кто всё время играет в защите, тот не выигрывает.

Все левые политические партии в мире деморализованы или не у власти. В Германии социал-демократическая партия имеет самую низкую поддержку за тридцать шесть последних лет, её раздирают внутренние конфликты, и её описывают как “мальчишек, играющих в песочнице со своими ведёрками”<sup>20</sup>. В Соединённых Штатах должностные лица на всех уровнях правительства в рекордном числе переходят из одной партии в другую — демократы становятся республиканцами. Демократы потерпели сокрушительное поражение осенью 1994 года. Это поражение имело ряд причин, но одной из них было отсутствие мечты о будущем. У них не было не только маршрута к обетованной земле, но даже описания, на что она может быть похожа, если они смогут до неё добраться.

Успешные общества должны объединяться вокруг некоторого центрального сюжета — захватывающей истории с поддерживающей её идеологией. Лидеры, не способные рассказать такую историю, не имеют программы, и у них нет уверенности в том, что они делают. Чтобы держаться вместе, людям нужна утопическая мечта: на этой мечте строятся общие цели, ради которых члены общества могут работать вместе. Такие истории есть у всех религий, она есть и у коммунизма. Главная привлекательность религиозного фундаментализма состоит именно в том, что он может рассказать такую историю.

Но какую историю может рассказать сообществу капитализм, чтобы удержать это сообщество вместе, если капитализм явно отрицает необходимость какого-либо сообщества? Капитализм предполагает лишь одну цель — индивидуальный интерес и максимальное личное потребление. Но жадность отдельного человека попросту не является целью, способной удержать общество вместе на сколь угодно долгое время. В такой среде могут быть цели, нуждающиеся в общих усилиях, достижение которых облегчило бы каждому отдельному человеку повышение его уровня жизни. Но в системе, признающей лишь права индивида, а не его социальную ответственность, нет способа распознать такие цели, убедиться в необходимости таких внешних социальных факторов и их организовать.

Впрочем, и без мечты есть много способов удерживать общества вместе. Общества могут объединяться, сопротивляясь внешней угрозе. В течение шестидесяти лет идеологическая и военная угроза нацизма, а затем коммунизма удерживала вместе западные демократии. Внутренние проблемы можно было откладывать и ничего с ними не делать. Но теперь внешней угрозы нет.

Можно объединять общества стремлением к завоеванию — к построению империй. Завоевание — это часть человеческой природы, и даже такие программы, как проект высадки человека на Луну, были косвенной формой завоевания. Но в эпоху ядерного оружия географические завоевания для больших государств лишены смысла. По-видимому, ни у кого нет воображения и силы убеждения, чтобы внушить людям нечто вроде программы высадки на Луну. К тому же, не следует забывать, что и эта программа могла быть проведена лишь в ходе состязания с Советами, то есть как часть холодной войны.

Когда нет никакой мечты, любое общество в конечном счёте впадает в этнические конфликты. Социальная система держится вместе, сосредоточивая гнев на каком-нибудь выделяющемся и прези-

раемом меньшинстве, которое надо “вычистить” из страны. Стоит только устранить людей с другой религией, другим языком или другой этнической наследственностью, и каким-то магическим образом мир станет лучше. В Америке эти силы проявляются в калифорнийском “предложении 187”, в снятии с государственного всепомоществования матерей и прекращении системы социальных квот в Вашингтоне, в изгнании бездомных с улиц Нью-Йорка.

Без захватывающей мечты о лучшем будущем наступает социальный и экономический паралич. Без большой программы каждый пытается навязать свои личные микропрограммы, чтобы повысить свой личный доход и богатство. Политические партии без программы раскалываются, и политическая власть переходит от людей, стремящихся к новому, к людям, желающим всё остановить. Правительству всё менее способны навязывать отдельным гражданам расходы на меры, улучшающие положение среднего человека. Трудно или невозможно найти место для тюрем, автострад, пересадочных станций, скоростных железных дорог, электростанций и ряда других общественных служб. В сообществе нет понимания общих интересов, чтобы преодолеть местные сопротивления. У граждан нет готовности разделять отрицательные последствия необходимых общественных служб.

В демократии любая группа интересов, объединённая каким-нибудь специальным вопросом и не связанная интересами сообщества, может приобрести силу, далеко не соразмерную с её численностью. Примером может служить Национальная ружейная ассоциация (National Rifle Association). Члены её составляют небольшое меньшинство населения; 90% публики поддерживает контроль над оружием в опросах общественного мнения, но этот контроль в Америке невозможен. Группа в 10% избирателей, готовая голосовать за или против некоторого политика в зависимости от единственного вопроса, в большинстве случаев достаточна, чтобы он выиграл или проиграл выборы.

Такие группы размножились — отчасти в ответ на дух времени (“нет ничего столь важного, чтобы я забыл мой узкий интерес”), а отчасти с помощью целенаправленной пропаганды, использующей электронные средства информации. В прошлом приходилось обращаться ко всей публике, потому что было технически невозможно обратиться к определённой небольшой части публики. Но теперь легко можно направить послание тем, кто может симпатизировать вашему посланию. Вскоре уже можно будет устроить свою личную газету, “Мою газету”, указав компьютеру, какого рода но-

вости вы хотите видеть, чтобы он приготовил вам газету, в точности приспособленную к вашим вкусам<sup>21</sup>. Примитивную версию такой газеты, под названием “Личная газета”, уже предложил “Уолл-Стрит Джорнэл”<sup>22</sup>. В свою очередь, это позволяет рекламодателям направлять свои материалы лишь тем, кто проявил интерес к таким материалам, а также облегчает и удешевляет формирование политических групп вокруг какого-нибудь специального вопроса. Никому не придётся больше обращаться ко всем людям или ко всем избирателям, если они этого не хотят — а они редко этого хотят. Говорить с теми, кто не сочувствует вашей политической позиции, попросту слишком дорого и отнимает слишком много времени. Вместо того, чтобы пытаться стать большинством, гораздо лучше стать сильной группой специального интереса. Но разговор между меньшинствами — это именно то, что учит меньшинства компромиссам и содействует образованию большинства. Подходит к концу эпоха политического диалога, и наступает эпоха мобилизации сил для эффективной поддержки специальных интересов. Вето меньшинства заменяет голос большинства.

Есть ещё одна экономически необходимая предпосылка, хотя и недостаточная для полного решения проблемы; в нашем обществе она почти никогда не выполняется. Если общество требует от индивида принять на себя издержки деятельности, полезной для всех (например, согласиться жить близ тюрьмы), то остальное общество должно компенсировать этому индивиду его издержки — хотя бы лишь психологические. На практике, однако, общества большей частью согласны компенсировать индивидов лишь за физическую собственность в случае крупных строительных предприятий, но ни за что иное. Понятие компенсации должно быть значительно расширено.

Когда законы об охране окружающей среды снижают стоимость некоторой индивидуальной собственности, консерваторы настаивают на законодательстве, компенсирующем такой ущерб, и в этом они отчасти правы. Если индивиды засоряют чужую собственность (например, сваливая там мусор), то общество вправе не разрешать им этого без компенсации. Во всяком случае, они должны уплачивать компенсацию пострадавшим. Но если общество стремится к некоторой позитивной цели, если оно хочет прибавить нечто к прямому благосостоянию — например, открытое пространство, — то оно должно уплатить за создание парка, а не мешать кому-нибудь расширять свою собственность, по существу вынуждая его устроить общественный парк за свой счёт.

Но принцип компенсации должен применяться ко всему, а не только к охране природы. Люди, готовые жить близ ядерной станции или тюрьмы, должны ежемесячно получать чек, стоимость которого убывала бы по мере удаления от нежелательной общественной службы. Есть люди, которые не хотели бы жить вблизи этих учреждений ни за какие деньги, но есть и другие, готовые жить возле них за неожиданно малые суммы. Если вы посмотрите на АЭС Пилгрим к югу от Бостона, то увидите дома, окружающие эту прежде изолированную установку. Люди селятся здесь именно потому, что в этом месте будут платить меньше налогов на собственность, чем в любом другом.

Вероятно, с помощью скромных компенсаций можно было бы устранить значительную часть синдрома NIMBY (not in my backyard, то есть “не у меня во дворе”). Конечно, компенсации будут означать, что общественные проекты будут дороже. Но возможность осуществить проекты, повышающие общественное благополучие, гораздо важнее, чем минимизация денежных потерь, когда пытаются вместо компенсации заставить индивидов примириться с отрицательными побочными явлениями. Нечестно, когда таким образом, по существу, облагают граждан налогами, а теперь мы знаем, что это и невозможно. Они столь успешно сопротивляются, что могут просто остановить экономический прогресс.

Но техническим путём нельзя решить главную проблему растущего разрыва между демократической верой в равенство прав и неравенством экономических прав, которое порождает рынок. Это решение должно быть найдено в общей системе целей, достаточно захватывающих, чтобы люди готовы были приносить жертвы, забывая свои узкие интересы для реконструкции экономики — чтобы достигнуть поставленных целей. Но какова должна быть эта всеохватывающая мечта и программа?

### **Нисходящая спираль**

Чтобы начать уменьшение неравенства и вызвать повышение реальных заработков, необходимы огромные усилия по перестройке экономики, которые может породить только мечта о лучшем будущем. Но если такой мечты нет, что может произойти? Насколько может расширяться неравенство, как сильно могут упасть реальные заработки, прежде чем в демократии произойдёт какой-нибудь обвал? Этого никто не знает, поскольку этого никогда не было. Эксперимент ещё не был поставлен.

Обвалы в общественных системах, конечно, бывают. Недавно неожиданно развалился СССР. Но для обвала должно быть какое-то альтернативное знамя, под которым население могло бы быстро собраться. В случае коммунизма альтернативным знаменем был “рынок”, то есть капитализм. Но если капитализм не производит приемлемых результатов, то просто не существует никакой альтернативной системы, в которую население могло бы быстро собраться. Поэтому внезапный общественный крах капитализма крайне маловероятен.

Более вероятен порочный круг индивидуального разочарования, социальной дезорганизации, и в результате — медленное сползание по спирали вниз. Посмотрим, как Римская империя соскальзывала со своей вершины до низшей точки — Средних веков. С начала Средних веков (476–1453) реальный доход на душу населения резко упал по сравнению с вершиной во время Римской империи. Технологии, дававшие Римской империи намного более высокие уровни производительности, не исчезли. В течение восьми дальнейших столетий никакой злой бог не погрузил человечество в забвение<sup>23</sup>. Частота изобретений была даже выше, чем в римскую эпоху. Но, несмотря на эти новые и старые изобретения, объем производства упал<sup>24</sup>. Дьявол пришёл в виде социального расстройств и распада. Этот долгий период скольжения вниз обусловила не технология, а идеология. В течение сравнительно короткого периода времени люди постепенно отбросили то, что они знали. Отбросив это, они не могли восстановить свой прежний уровень жизни больше тысячи двухсот лет. Впрочем, надо напомнить, что часть Римской империи отступила в Византию и жила там ещё тысячу лет.

В эти Тёмные века были люди, знавшие всё, что знали римляне о таких технологиях, как удобрение<sup>25</sup>. Что потеряли более поздние европейцы — это была организационная способность, способность производить и распределять удобрения. Без удобрений урожайность земель, бывших некогда житницей Римской империи, упала настолько, что на каждое посаженное зерно собирали только три<sup>26</sup>. Если отложить одно зерно на следующий посев и вычесть зерна, съеденные или испорченные вредителями, то остаётся очень мало для пропитания населения во время зимы<sup>27</sup>. В конечном счёте недоставало даже калорий для поддержания активной деятельности, так что качество жизни должно было снизиться<sup>28</sup>.

Даже самые могущественные из феодальных баронов имели более низкий уровень жизни, чем средние граждане Рима. При плохой системе транспорта и опасности бродячих разбойников многие из

товаров, широко распространённых в Риме, стали недоступны даже богатым. Стало просто невозможно прокормить такие большие города, как Рим<sup>29</sup>. Другого города, сравнимого с императорским Римом по величине и уровню жизни, в Европе не было до Лондона, каким он стал около 1750 года. В конце средневековья (1453) римские дороги всё ещё были лучшими на континенте, хотя их не ремонтировали тысячу лет<sup>30</sup>.

В течение Тёмных веков жили и такие люди, которые знали, что в Римской империи был более высокий уровень жизни, и что возможно было нечто лучшее. У них были или могли быть все технологии, какие были у римлян, но им не доставало ценностей, порождающих организационные способности, без которых нельзя было воссоздать прошлое. Инвестиции в будущее стали чем-то неизвестным — «богатства, хранившиеся в жилых комнатах, в кладовых и в винных погребах, были просто припасами, отложенными для будущих празднеств, когда всё это бездумно расточалось»<sup>31</sup>. Люди оставались столетие за столетием в Тёмных веках не из-за их технологии, а из-за их идеологии.

Если посмотреть, как Европа соскальзывала в Тёмные века с ростом феодализма, то можно заметить некоторые тревожащие параллели<sup>32</sup>. Римский спуск по спирали начался не с какого-нибудь внешнего удара. Он начался с периода неуверенности. Дальнейшая военная экспансия не имела смысла, поскольку Рим достиг своих естественных географических пределов — степи, пустыни и густые безлюдные леса окружали империю со всех сторон. При системах коммуникации, командования и управления, действовавших на своих технологических пределах, экспансия не приносила больше индивидуального или коллективного богатства. Что же могло заменить завоевание в качестве объединяющей социальной силы, если нечего было завоёвывать? А если завоевание не могло доставить больше индивидуального и коллективного богатства, то зачем было римским гражданам платить налоги для содержания огромного политического аппарата и армии, необходимых для сохранения империи? Что можно было сделать с огромным числом иммигрантов, желавших стать римлянами? Возникали эпидемии, столь устрашавшие людей того времени, поскольку болезни приписывались тогда не микробам и вирусам, а немилости богов. Уверенность старой языческой религии исчезала; уверенность новой христианской религии ещё не утвердилась.

В политическом и социальном беспорядке, происшедшем из всего этого, разрушалась экономическая инфраструктура, человеческая и

физическая, а также та социальная дисциплина, которая позволяла Риму сохранять свой уровень жизни и поддерживать свои армии (достаточно подумать, чего стоило прокормить город с более чем миллионом жителей, применяя в качестве главного транспортного средства лошадей и телеги). При растущем общественном потреблении и нежелании платить налоги перестали делать прежние инвестиции. В конце концов начался экономический упадок, ускорявшийся сам собой. Меньшая производительность привела ко всё меньшей готовности к социальным инвестициям, необходимым для поддержания прежней системы, это вело к ещё меньшей производительности и к следующей очереди сокращения социальных инвестиций.

Рассмотрим теперь параллель между тем временем и нашим. Иммигранты вливаются в промышленный мир, но никто не хочет взять на себя расходы по превращению их в граждан первого мира. Советская империя и американские союзы распались. Слабые нации становятся жертвами феодальных предводителей (Сомали, Афганистан, Югославия, Чечня), и даже сильные отдают власть местным лидерам. Если принять всерьёз «Контракт с Америкой», то американское федеральное правительство отдаст местным лидерам всю свою власть, кроме обороны. Со временем эти местные лидеры укрепят за собой эти полномочия, а национальное правительство по существу потеряет свою власть действовать, как это было с правительствами в средние века.

Грамотность, широко распространённая во время Римской империи, снизилась до того, что в худшее время Тёмных веков лишь немногие монахи умели читать<sup>33</sup>. В наше время в Соединённых Штатах и в значительной части промышленного мира разрастается функциональная неграмотность, в то время как уровень образованности, необходимый приспособленному и продуктивному человеку, быстро возрастает.

В Средние века уровень жизни упал намного ниже по сравнению с вершиной, достигнутой в Римской империи<sup>34</sup>. Производительность упала. Труд был изнурительным по сравнению с трудом римских крестьян. Хижины были населены куда теснее<sup>35</sup>. Процесс этот начался с падения доходов на нижних ступенях общества и постепенно распространился вверх. В наши дни общая производительность всё ещё растёт, но реальная заработная плата у 80% населения начала падать. В конечном счёте, социальный раскол и уменьшение производительности нижних слоев должны затронуть и уровень жизни верхних слоёв.

В Тёмные века частные лица обособлялись от общества. Широко распространённый бандитизм считался возмездием этим “защитникам” политического и общественного порядка (отсюда легенда о Робин Гуде)<sup>36</sup>. Вместо открытых городов и свободных граждан появились феодальные замки и крепостные<sup>37</sup>. Люди не могли безопасно спать на первых этажах своих домов, и потому взбирались на ночь на вторые этажи по переносным лестницам, убирая их за собой<sup>38</sup>. Одной их главных причин этого обычая были молодёжные шайки и уличные насилия<sup>39</sup>. На стенах в раннем средневековье господствовали граффити, как и на стенах нынешних городов.

В нашем мире, точно так же, как в Тёмные века, частные лица постепенно обособляются от общества. В 1970 году на общественных полицейских затратили вдвое больше, чем на частных. К 1990 году соотношение было обратное: на частную полицию затратили вдвое больше денег, чем на общественную. Результат состоит в том, что у нас двухэтажная система общественной безопасности. Те, кто может себе позволить купить услуги частной полиции, находятся в большей безопасности, чем те, кто не может. Можно, конечно, сказать, что это даёт возможность общественной полиции сосредоточить внимание на областях высокой преступности, где нет частной полиции, но в таком случае группа граждан, охраняемая частной полицией, не заинтересована платить налоги для защиты других. Если политическое общество не в состоянии предоставить своим гражданам столь существенный элемент основной защиты, когда они ходят по улицам, это уже не общество. И оно не заслуживает поддержки.

В наши дни сообщества, обнесённые стенами, с запертыми воротами и охраняемые частной полицией, опять стали расти. Если считать многоквартирные дома с частной охраной, то теперь двадцать восемь миллионов американцев живёт в таких сообществах, и число это, как ожидают, удвоится в ближайшие десять лет<sup>40</sup>. “Дисней Корпорейшн” строит такое сообщество под названием “Селебрейшн Сити” для двадцати тысяч жителей к югу от Орlando, штат Флорида<sup>41</sup>. В Калифорнии есть сообщество со стеной, крепостным рвом, подъёмным мостом и устройством под названием боллард, выстреливающим трёхфутовый металлический цилиндр в днище недопущенной машины<sup>42</sup>. Самое слово bollard происходит из Тёмных веков. И хотя это крайний случай, но есть тридцать тысяч сообществ, где индивиды, как в Средние века, отделяют себя от внешнего мира стенами и охраной, стоящей у ворот их городских или пригородных анклавов<sup>43</sup>.

Может быть много причин, по которым люди обособляются в таких окружённых стенами сообществах — это безопасность, стиль жизни, эксклюзивность, однородность, — но в конце концов все они образуют группу людей, мало заинтересованных в общественном секторе<sup>44</sup>. Обитатели этих сообществ часто платят очень высокие взносы за услуги (их назвали бы налогами, если бы их взимало государство), и мирятся с рядом ограничений, которые были бы неконституционными в обычном городе (цвет домов, высота кустарников, запрет флажштоков или видимых верёвок для сушки белья, запрет парковки на улицах, никаких девочек-скаутов, продающих печенье, никаких посторонних на улицах и в парках сообщества)<sup>45</sup>. Общественное пространство здесь в самом деле приватизировано, как в начале Средних веков.

Часто такие обнесённые стенами и охраняемые сообщества вначале приветствуются местными налогоплательщиками, поскольку они, как можно подумать, облегчают местному сообществу бремя общественных служб, и в то же время платят налоги. Но очень скоро оказывается, что эти обнесённые стенами и охраняемые сообщества начинают требовать скидок со своих налогов, так как они не пользуются местными службами, и устраивают налоговые мятежи, требуя сокращения их местных налогов — чем лишают других граждан общественных служб, сохраняя свои хорошо обеспеченные частные службы<sup>46</sup>.

По мере того, как Римская империя погружалась в Тёмные века, частные лица постепенно обособлялись от общества, пока, наконец, частный сектор поглотил всё, а общественный сектор исчез. Сильнейшая привязанность римлян к *res publica* пропала<sup>47</sup>. Индивид перестал теперь быть гражданином Рима и был прикреплен к феодальному хозяину, контролировавшему все стороны его жизни — работу, жилище, право на деторождение, правосудие. Феодализм, почти по определению, это государственная власть в частных руках<sup>48</sup>. Люди, прежде бывшие свободными гражданами, постепенно продали себя в рабство, чтобы обрести безопасность от бродячих шаек и важные услуги, которые мог им доставить только феодальный хозяин.

Крупнейшие города не достигали и двадцатой части размера императорского Рима, и их было мало<sup>49</sup>. В 600 году н. э. лишь три процента населения Франции жило в городах<sup>50</sup>. Но, как заметил французский историк Фернан Бродель, «различие между “культурой” и “цивилизацией” состоит несомненно в наличии или отсутствии городов»<sup>51</sup>. Точно так же и наши города приходят в упадок.

Люди перестали строить и поддерживать строения. За десять столетий не было построено ни одного каменного дома, за исключением соборов<sup>52</sup>. Инвестиции стали непонятны, и богатство не применялось, чтобы обеспечить лучшее будущее, а “бездумно расточалось”<sup>53</sup>. Римские системы водоснабжения и канализации были заброшены, так что их пришлось изобрести заново через тысячу лет<sup>54</sup>. В нашем обществе расходы на общественную инфраструктуру за последние двадцать лет сократились вдвое.

В Средние века можно было увидеть множество бездомных людей, блуждающих в разных направлениях по деревенской местности. В наши дни насчитываются миллионы бездомных, и сокращение расходов на общественное жильё обещает намного увеличить это число. Люди, имеющие дома, относятся к бездомным со смешанным чувством, характерным образом меняющимся от симпатии к антипатии. Вместо того, чтобы решить проблему бездомных, средний гражданин хочет теперь изгнать их подальше от себя к кому-нибудь другому. В Средние века бездомных точно так же прогоняли силой с одного места в другое.

В Средние века ответом на любую проблему была смертная казнь. В Англии сотни преступлений наказывались смертью, но лишь одно из сотни убийств в самом деле раскрывалось<sup>55</sup>. В наши дни тоже требуют смертной казни — и точно так же она неэффективна.

И тогда, и теперь возникал религиозный фундаментализм<sup>56</sup>. Дух той эпохи воплощали крестовые походы и религиозные войны. Люди плачивались в свои религиозные общины и пытались принудить других веровать так, как веровали они. Символами Тёмных веков были самобичевание, монастыри и инквизиция. По словам Великого инквизитора из Достоевского, от общества требовалась вера в “чудо, тайну и авторитет”, а единственной законной целью было стремление попасть на небо. Тем, чьи тела были сломлены в инквизиции, помогали достигнуть вечной жизни — если они каялись.

Люди, правившие церковью в то время, описывались как “наименее из всех людей христиане; наименее благочестивые, наименее совестливые, наименее милосердные, и одни из наименее целомудренных — почти все развратники”<sup>57</sup>. Они жили на верхушке общества, со своей собственной юридической системой и судами<sup>58</sup>. “Они верили, что говорят от имени Бога, что они вещают истину и что всякий, кто с ними не согласен, ошибается. Они не терпели противного мнения. Они его проклинали”<sup>59</sup>. Но моральное поведение упало до такого уровня, что семейные узы распадались — так же, как теперь<sup>60</sup>.

В наши дни среди индуистских, мусульманских, буддийских и христианских фундаменталистов считается правильным убивать тех, кто верует не так, как веруют они. В Оклахома-Сити правительственное здание было взорвано воинствующей группой христианских фундаменталистов, основанной двумя христианскими священнослужителями (один из которых был владельцем оружейного магазина); эта группа называла свой отряд “армией Бога”. Через несколько месяцев группа людей, называвших себя “сынами гестапо”, взорвала поезд.

В Тёмные века, как и теперь, не было мечты о том, как добиться лучшей жизни<sup>61</sup>. Люди знали, что в прошлом уровень жизни был выше, но они были слишком неспособны организовать, чтобы вернуться к прошлому, или чтобы начать движение к будущему. В наши дни тоже нет никакой мечты. Что-то идет плохо, но никто не знает, что с этим делать.

Тёмные века были для человечества периодом политического, социального и экономического регресса, когда оно опустилось гораздо ниже своего прежнего уровня. Историк Уильям Манчестер говорит об этом: “Если соединить вместе сохранившиеся фрагменты, то возникающая картина — это смесь нескончаемых войн, коррупции, беззакония, одержимости странными мифами и почти непостижимого безмыслия”<sup>62</sup>.

Историки не любят теперь применять термин “Тёмные века”, называя это время Средними веками, потому что они узнали об этой эпохе многое, что позволяет считать их не совсем “тёмными”. В самом деле, в этот период люди развили две главных ценности, лежащих в основе нынешней цивилизации — интерес к систематическому созданию новых технологий и веру в права отдельного человека. В древнем мире не было ни той, ни другой, но без этих двух главных ценностей наш современный мир не мог бы существовать. В конце концов, этот период беспорядка и упадка привёл к самому быстрому техническому и экономическому прогрессу в человеческой истории. Это создало, наконец, другую систему ценностей и мечту о другом будущем. И эти новые идеологии — идеологии рационализма, романтизма, эмансипации, утилитаризма, позитивизма и коллективного материализма — гораздо больше способствовали созданию современных обществ, чем используемые в этих обществах технологии.

К промышленной революции и к современной эпохе привели не классическая Греция и не классический Рим, а Тёмные века. В то время были основаны университеты и начались поиски знания, воз-

никла вера в технологию, и был изобретён индивидуализм<sup>63</sup>. Вероятно, представление о Боге-творце, по образу которого был создан человек, привело к тому, что человек захотел сам стать творцом и уверовал в возможности технического прогресса. Трудно судить, произошла ли вера в человеческую личность из протестантской религии с её верой в личную связь между человеком и Богом или, наоборот, сама протестантская религия произошла от веры в человеческую личность. Но, во всяком случае, вера в человека возникла. В Средние века общество было так мало развито, что никто не мог рассчитывать на его помощь. Прогресс индивидов мог основываться только на их личной инициативе. В конце концов большое отступление привело к большому продвижению. Но не мешает иметь в виду, что между этими событиями прошла тысяча лет.

Неспособность Китая использовать свои замечательные технологические достижения для осуществления промышленной революции и неспособность Тёмных веков вернуться к существовавшей прежде производительности демонстрируют тот факт, что лучшие общественные системы вовсе не возникают автоматически, даже если необходимая технология уже есть. Урок истории ясен. Общественные учреждения не растут сами собой. Лучшие учреждения и убеждения автоматически не возникают.

Никто в точности не знает, что случится, если неравенство в нашем обществе будет дальше расти, а значительное большинство семей будет испытывать снижение реальных заработков. Но можно с уверенностью предположить, что если капитализм не доставит повышения реальных заработков большинству своего общества в эпоху, когда общее богатство всё время растёт, то он ненадолго удержит за собой политическую поддержку большинства. И точно так же, если демократический политический процесс не справится с явлениями, порождающими внутри капитализма эту реальность, — каковы бы ни были эти явления, — то в конечном счёте будет скомпрометирована и демократия. Большая масса избирателей с открытой враждебностью, не получающая благ от экономической системы и не верящая в заботы правительства, не даёт оснований предвидеть экономический или политический успех.

В мире, где национальные лидеры не способны обеспечить повышение реальных заработков и не могут помешать их падению, эти лидеры — или какой-нибудь вновь избранный лидер — рано или поздно начнут указывать пальцем на кого-то другого, надеясь, что их сторонники станут считать кого-то другого виновником сво-

их проблем. В Соединённых Штатах белые мужчины со средним образованием поверили, что причиной снижения их реальных заработков являются социальные квоты в пользу женщин и чёрных. Социальные квоты, — говорят они, — должны быть прекращены. Калифорнийцы сваливают свои проблемы на иммигрантов, в виде наказания сокращаются общественные услуги для иммигрантов — и законных, и незаконных. В конгрессе бедные рассматриваются как враг, и программы пособий для них должны быть сокращены, чтобы сэкономить деньги на пособия более богатым<sup>64</sup>.

Все эти действия не решают основных проблем. Все они — отвлекающие манёвры, направляющие общественное мнение против какого-нибудь бессильного меньшинства, на которое пытаются свалить вину. Например, система социальных квот — это больше разговоры, чем конкретные дела, и ни один исследователь не обнаружил ни малейшего свидетельства, что социальные квоты повинны в снижении реальных заработков белых мужчин. И если иммигранты останутся неграмотными или больными, то жизнь в Калифорнии от этого не улучшится, и это не побудит их отправиться домой. Плохое обращение с иммигрантами, если они уже здесь — это примерно то же, что стрелять самому себе в ногу. Правильный ответ — это сделать из них продуктивных граждан, способных позаботиться о себе, а не оставлять их зависимыми и бедными. Конгресс может срезать до нуля все программы для бедных, и всё это не поможет устранить большой и растущий структурный дефицит.

Однако, все эти “неправды” будут оказывать глубокое влияние на американскую политику. Можно говорить, что программы социальных квот вначале не рассматривались как постоянная мера, что они были затем расширены, охватив слишком много “липовых” групп, и что в последнее время они не проводились с достаточной разборчивостью — но стараться свернуть все программы социальных квот столь же неразумно, как выпустить злого духа из бутылки. Доходы чёрных намного ниже доходов белых, и теперь правительство даже не притворяется, будто собирается что-то делать с этой жгучей проблемой. Неудивительно, что чёрные видят в этом объявление войны их экономическому будущему. Белое воинство ополчается против чёрного “миллионного марша”.

Обвинения, которые мы слышим в настоящее время, очень похожи на звучавшие в старой Югославии, хотя можно надеяться, что эмоции, когда они найдут себе выход, будут не такими, как в старой Югославии. Сербь, чтобы быть настоящими сербьми, должны очи-

стить свою страну от хорватов, боснийских мусульман, албанцев и македонцев. Они защищают христианский мир от мусульманского мира, но столь же ожесточённо они борются против своих собратьев-христиан, хорватов. Подобным образом Америку надо очистить от бедных, одиноких матерей, иммигрантов и тех, кто не может обойтись без помощи конструктивного действия — чтобы сделать Америку той реальной Америкой, какой она была в мифах.

Без социального конкурента капитализм может поддаться соблазну игнорировать присущие ему внутренние недостатки. Этот соблазн уже проявляется в индустриальном мире, в высоком уровне безработицы. Неудивительно, что когда угроза социализма исчезает, то повышается уровень безработицы, допускаемый для борьбы с инфляцией, быстро расширяется неравенство в доходах и богатстве, и растёт люмпен-пролетариат, отвергнутый экономической системой. Таковы были проблемы капитализма при его рождении. Они составляют часть системы. Они привели к рождению социализма, коммунизма и государства всеобщего благосостояния. Если эти решения не действуют — а они не действуют — то к системе надо привить что-то ещё, но что же?

Внутренние реформы очень трудны для капитализма, потому что у него есть ряд верований, отрицающих потребность в каких-либо намеренных институциональных реформах. По теории капитализма, общественные учреждения должны сами заботиться о себе<sup>65</sup>. Общества с эффективными учреждениями изгоняют из бизнеса общества с неэффективными учреждениями, поскольку они более производительны. В намеренных социальных реформах нет необходимости. Невидимая рука рынка поставляет эффективные учреждения, точно так же, как она поставляет наиболее желательные для потребителя товары.

Крах коммунизма можно даже рассматривать как подтверждение этого принципа. Теория, как можно подумать, работает. Ошибочность этой точки зрения проявляется в продолжительности времени, нужного для того, чтобы эффективные учреждения изгнали из бизнеса неэффективные. В случае коммунизма это заняло семьдесят пять лет. Чтобы изгнать Тёмные века, потребовалась почти тысяча лет. А в Китае без надлежащих учреждений лучшие технологии никогда не шли этой стране на пользу, и преимущества блестящих изобретений никогда не проявились. В конечном счёте неэффективность терпит поражение — но часто она остаётся неэффективной в течение столетий, а затем эффективность возникает на другом конце света.

## Роль правительства

Как известно из истории, правительства играли важную роль, включая в капитализм невключённых. Мы увидим в следующей главе, что правительству будет принадлежать главная роль в восстановлении экономики, способной порождать повышение реальных заработков для большинства граждан в эпоху искусственной интеллектуальной промышленности — хотя эта роль будет очень непохожа на роль, отводимую правительству при социализме или в обществе всеобщего благосостояния. Однако, капитализму очень трудно признать за правительством надлежащую роль. Как раз для эпохи капитализма характерны споры о роли правительства — должно ли оно что-то делать, чтобы изменить работу рынка. В самом деле, во всех других успешных системах, предшествовавших капитализму, между общественным и частным вообще не было различия. В древнем Египте или Риме не поняли бы, что означают рассуждения о пределах власти правительства. Вещи, которые мы называем общественными и частными, были так переплетены между собой, что делали такое различие невозможным. Подобным же образом, при феодализме феодальный барон доставлял и то, что мы назвали бы государственными услугами (защиту, закон и порядок), и то, что мы назвали бы частным трудоустройством. Его приказы касались всего, что делалось в его владениях. Лишь при капитализме есть частный экономический сектор, где правит капитализм, и общественный сектор, занимающийся неэкономическими проблемами, где правят другие силы<sup>66</sup>. Неудивительно, что в такой ситуации капитализм хочет ограничить роль общественного сектора до самого низкого уровня, совместимого с его собственным выживанием.

Но если правительство не должно быть, как при социализме, собственником всех средств производства и поставщиком всех социальных благ, то чем оно должно быть?<sup>67</sup> Теоретический ответ капитализма состоит в том, что почти нет надобности ни в правительстве, ни в какой-либо другой форме общественной деятельности. Капиталистические рынки могут доставить все товары и услуги, в каких люди нуждаются или каких они захотят, за исключением немногих вещей, именуемых чисто общественными благами.

Чисто общественные блага имеют три особенных свойства, ставящих под вопрос эффективность частных рынков, но эти три свойства настолько своеобразны, что, может быть, есть только один чисто общественный товар — национальная оборона, — хотя и об этом

можно спорить. Первое свойство чисто общественного блага состоит в том, что потребление этого блага любым человеком в любом количестве не уменьшает его количества, доступного для кого-либо другого. В потреблении его люди не являются соперниками. Если, например, один человек пользуется национальной обороной, то это не препятствует пользоваться национальной обороной кому-либо другому. В случае нормальных экономических товаров дело обстоит не так: если один человек ест морковь, то другой не может уже съесть ту же морковь. Но если чисто общественные блага не истощаются потреблением любого человека, то почему они должны продаваться в рыночной экономике? Ведь нормальные товары потому и покупают, что они дают покупателю монопольное положение в потреблении купленного.

Второе свойство чисто общественного блага состоит в том, что невозможно помешать кому-нибудь другому им пользоваться. Если бы была устроена оборонительная система “звёздных войн”, предложенная президентом Рейганом, то она защищала бы либо всех, либо никого. Невозможно продавать на частных рынках товары такого рода, за которые потенциальный покупатель может отказаться платить и всё же свободно ими пользоваться, — если этот товар вообще существует.

Третье свойство вытекает из первых двух. Поскольку каждый может участвовать в совместном пользовании такими благами и поскольку никому нельзя помешать ими пользоваться, то у каждого есть побуждение скрыть свой реальный экономический спрос на эти чисто общественные блага, чтобы не платить справедливой доли затрат. Индивиды не будут раскрывать свои предпочтения: в самом деле, если они будут утверждать, что не заинтересованы в национальной обороне (не имеют потребности в этом товаре), то за программы вроде “звёздных войн” придётся платить кому-то другому, хотя эти программы в действительности ценны и для них. В случае нормальных товаров индивиды раскрывают свои предпочтения, когда их покупают. Этим они публично свидетельствуют, что такие товары стоят для них по меньшей мере столько, какова их рыночная цена. Если они скрывают свои предпочтения, то не получают того, чего хотят.

Ввиду этих трёх свойств, чтобы доставить чисто общественные блага, которых люди в самом деле хотят, нужны правительства с их способностью собирать для этого принудительные налоги. По отношению к реальным желаниям и спросу свободные рынки доставили бы слишком мало чисто общественных благ. Но если присмотреться

к действиям современных правительств, то лишь немногие из них доставляют чисто общественные блага. Даже национальная оборона, может быть, не вполне удовлетворяет соответствующим требованиям (например, кто-нибудь мог бы устроить оборонительную систему “звёздных войн” только для части страны).

Конечно, этим требованиям не удовлетворяют ни образование, ни здравоохранение. Индивиды не делятся своим образованием и здравоохранением с кем-нибудь другим, и те, кто не платит за образование или здравоохранение, могут быть исключены из пользования ими. Частные рынки могут организовать успешно действующие учреждения для образования и здравоохранения, и они это делают. То же относится к общественной безопасности. Полицейские или пожарные могут охранять одного человека, но не другого. В действительности частные полицейские уже заменяют общественных. Правосудие может быть приватизовано, и это уже происходит.

Вдобавок к чисто общественным благам, существуют виды деятельности, которые экономисты называют положительными или отрицательными “внешними эффектами”. Образование может оставить положительные внешние эффекты, поскольку работа с образованными людьми повышает производительность индивида. Поэтому индивид может быть заинтересован в субсидировании их образования. Напротив, аэропорт порождает отрицательные внешние эффекты, поскольку живущие близ него вынуждены слушать его шум. Но в любом случае правильным ответом оказывается, самое большее, некоторая система общественных субсидий или общественных налогов для поощрения или препятствования такой деятельности. При этом правильным ответом никогда не может быть общественная поддержка или субсидия, покрывающая всю стоимость некоторой деятельности. Большинство таких льгот достаётся образованным — даже если кое-что и приносит пользу другим.

Рассмотрим почтовую службу. Можно утверждать, что во время колониальной Америки, когда Бенджамин Франклин изобрёл американскую почту, она была существенным элементом связи, удерживавшей вместе тринадцать столь различных колоний. Чтобы Америка могла стать Америкой, а граждане тринадцати различных колоний могли стать американцами, они нуждались в связи друг с другом, и роль правительства состояла в том, чтобы сделать эту связь более дешёвой и однородной по цене, чем если бы пришлось дожидаться в этой новой стране возникновения частных почтовых служб. Но теперь все эти аргументы не действуют. Имеются частные почтовые службы, действующие эффективнее общественных,

а то, что соединяет нашу культуру, — это не возможность посылать друг другу запечатанные письма по равной цене в тридцать два цента, а частные электронные средства информации. Функции почты охотно возьмут на себя “Юнайтед Парсел” и “Федерал Экспресс”. Точно так же частные компании охотно будут строить и обслуживать платные дороги. Поставив на машинах штриховые коды и сенсоры на улицах, можно превратить все дороги, в том числе городские улицы, в платные дороги. Социальное страхование можно заменить частными пенсионными планами.

При капитализме, основанном на выживании наиболее приспособленного, правительству остаётся лишь очень небольшая роль. Когда “Контракт с Америкой” говорит об универсальной приватизации, речь идёт об удалении от общественной сферы. По мере удаления от общественного затрачивается всё меньше усилий, чтобы обеспечить работу общественных учреждений, правительство всё меньше уважают, и дальнейшие отступления в частную сферу становятся всё более вероятными. И в самом деле, в политических спорах общественное становится врагом частного — вместо того, чтобы быть дополнительным фактором, необходимым для существования успешного частного сектора.

С этой точки зрения, экономическая устойчивость и рост должны устраиваться сами собой. Не признаются никакие цели экономической или социальной справедливости. Любая попытка собирать налоги, особенно прогрессивные налоги, или распределять доходы на какой-нибудь иной основе, чем рыночная производительность, нарушает стимуляцию деятельности, мешает эффективной работе рынков и ведёт к миру, где будут господствовать второсортные люди. Перераспределение доходов, чем главным образом и занимаются все современные правительства, считается незаконной деятельностью. Людям надо оставлять то, что они зарабатывают. Всякая другая политика означает, что рынок делается менее эффективным, чем мог бы быть. Правительства существуют, чтобы охранять частную собственность, а не отбирать её.

Чтобы играть в капиталистическую игру, экономика должна начать с какого-то исходного распределения покупательной силы. Каково оно должно быть? В этом и только в этом правительство может сыграть некоторую роль. После определения начальной точки рынок сам порождает оптимальное распределение покупательной силы для следующего круга экономической деятельности. Идёт игра, и различия, производимые рынком, справедливы, так как они “естественны” и являются результатом “честной игры”<sup>68</sup>. Эта временная

проблема возникает теперь в бывших коммунистических странах. Чтобы перейти от коммунистической экономики к капиталистической, надо установить права частной собственности на бывшее государственное имущество. И хотя у капитализма нет никакой теории, говорящей, что одно распределение лучше или хуже другого, какое-то распределение права собственности надо установить. Но в “старом” капитализме эта исходная точка была установлена уже в далёком прошлом.

Кроме поставки чисто общественных благ и функций субсидирования и налогообложения, с положительными или отрицательными внешними эффектами, правительства имеют ещё одну роль. Капитализм не может работать в обществе, где господствует воровство. Он нуждается в правовой системе, гарантирующей существование частной собственности и выполнение контрактов. Но такие консервативные экономисты, как Гэри Беккер, утверждали, что хотя капитализм и нуждается в действии права собственности, ему вовсе не нужны общественные обвинители и общественные полицейские<sup>69</sup>. Контракты и права частной собственности можно соблюсти, дав возможность каждому подавать в суд на каждого другого для охраны своих законных прав. Что же касается юридической системы, то капитализм в какой-то степени в ней нуждается, но лишь в самой рудиментарной форме; и ему нужен гораздо меньший общественный сектор, чем существует теперь.

Конечно, эта аргументация содержит некоторую слабость. Рассмотрим, например, вопрос о воровстве. Можно защищать частную собственность с помощью замков, сигналов тревоги и частной наёмной охраны. Но это обходится дорого. Это далеко не столь эффективно, как внушение людям общественных ценностей, с которыми они не будут красть. С такими ценностями частная собственность может быть защищена бесплатно. Агрессивного индивида лучше социально укрощать, чем физически сдерживать<sup>70</sup>. Общества хорошо действуют лишь в том случае, если их члены, как правило, хорошо себя ведут — то есть большинство их членов хорошо ведёт себя большую часть времени<sup>71</sup>. Но кто должен решать, какие социальные ценности прививать молодёжи? На этот вопрос у капитализма нет ответа. Ценности, с его точки зрения, это всего лишь личные предпочтения. Они лишены общего смысла. При капитализме целью системы является максимизация личного удовлетворения, разрешающая индивиду делать собственный выбор. Индивид сам должен судить, каковы могут быть последствия его поступков, индивид сам должен решать, как повысить своё благососто-

яние. Индивиды занимаются оптимизацией, происходят свободные обмены, рынки распродают товары, и возможностей социального выбора немного<sup>72</sup>. Не возникают такие общественные идеалы, как честность или равенство<sup>73</sup>.

Вследствие этого, с точки зрения капитализма, есть мало случаев, когда правительство может положительно воздействовать на экономику, и много случаев, когда его вмешательство может быть вредно. Поэтому правительство считается не чем-то необходимым для успешного действия экономики, а чем-то, что ей нередко вредит<sup>74</sup>. Консервативная точка зрения на правительство состоит в том, что люди в естественном состоянии склонны к насилию и подчиняются центральной власти лишь в обмен на безопасность и устойчивость. Потребность в правительстве возникает из опасения хаоса и угрозы частной собственности<sup>75</sup>. Но в истории всё было не так. Капиталистическая концепция правительства в точности противоположна его исторической роли. Группы были задолго до индивидов. Социальная поддержка и социальное давление — именно то, что делает человека человеком.

Никакая значительная группа людей никогда не жила разрозненно. Никогда не было так, чтобы отдельные дикари собрались и решили устроить правительство в своих собственных интересах. Правительство, или социальная организация, существует так же долго, как человеческий род. Личность вовсе не была вначале и не была подчинена обществу в интересах социального порядка; напротив, личность произошла из общественного порядка, как его прямой продукт. Дело обстояло не так, будто индивиды жертвовали некоторыми из своих прав для блага сообщества; напротив, со временем индивиды постепенно отвоевали у сообщества свои личные права. Социальные ценности породили индивидуальные ценности, а не наоборот<sup>76</sup>. Личность есть продукт сообщества, но она вовсе не должна приноситься ему в жертву.

В описанном выше отрицательном взгляде на правительство проявляется непонимание того, что свободный рынок требует поддерживающей его физической, социальной, психической, образовательной и организационной инфраструктуры. Что ещё более важно, чтобы индивиды не сражались всё время друг с другом, рынку нужна некоторая социальная сплочённость.

Как мы знаем из биологии, некоторые виды живут одиноко, кроме периодов спаривания. Другие виды — это общественные, или стадные животные. Конечно, человек относится к их числу. Эту реальность должно признавать каждое успешное общество, но ка-

питализм её не признаёт. Успешные общества должны держать в равновесии обе стороны человеческой природы. Конечно, человек корыстен, но он не только корыстен. Конечно, государственные чиновники иногда служат личным целям, а не общему благу, но они не всегда таковы. Проблема не в том, что личный выбор враждебен общественной связи; надо найти наилучшую смесь личных и общественных действий, которая обеспечит обществу существование и процветание.

Теоретически капитализм не претендует на достижение какой-то славной цели — не обещает создать максимальный темп роста или наивысшие доходы. Он просто утверждает, что лучше всякой другой системы максимизирует личные предпочтения. Но у него нет никакой теории, как образуются или как должны образовываться эти предпочтения. Он будет максимизировать и саморазрушительные предпочтения, точно так же, как альтруистические гуманные предпочтения. Откуда бы ни явились эти предпочтения, как бы они ни образовались, капитализм готов их удовлетворять. Вследствие этого, капитализм не есть учение о некоторой абстрактной эффективности — например, стремящееся привить людям честность, чтобы система могла работать при более низких затратах. Он позволяет каждому максимизировать свою пользу, осуществляя свои собственные личные предпочтения. Столь же законно желание быть преступником, как желание быть священником.

Можно сказать, как это говорит коммунитарное движение, что человеческие общества были эффективнее и человечнее в прошлом и могут стать более эффективными и человечными в будущем, если молодежи будут прививать правильные общественные ценности. Эти аргументы могут быть верны, но никто не знает, как это сделать. Каковы именно правильные ценности, и как прийти к согласию относительно них? Христианские фундаменталисты имеют ряд ценностей (запрещение абортов, школьные молитвы, креационизм), которые не нравятся многим другим, не желающим, чтобы этому учили их детей. Если даже есть согласие по поводу ценностей, какова допустимая (и недопустимая) техника внушения этих ценностей? Если можно достигнуть согласия о том и другом — о целях и средствах — то как можно сопротивляться фундаментальным силам тектоники экономических плит? Ни в настоящем, ни в будущем ценности не прививаются, и не будут прививаться ни семьёй, ни церковью, ни другими общественными учреждениями. Они прививаются и будут прививаться электронными и визуальными средствами информации.

Средства информации наживают деньги, продавая возбуждение. Нарушение существующих общественных норм вызывает возбуждение. Можно даже сказать, что средства информации должны нарушать всё больше фундаментальных норм, чтобы вызывать возбуждение, потому что нарушение любого кодекса поведения становится скучным, если повторяется слишком часто. В первый раз, может быть, вызывает возбуждение, когда видят на экране, как крадут автомобиль и как его затем преследует полиция. Может быть, это вызывает возбуждение и в сотый раз, но в конце концов это перестанет быть интересным, и для возбуждения надо увидеть какое-нибудь более серьёзное нарушение общественных норм. Возбуждение продаётся. А подчинение существующим или новым общественным нормам не возбуждает и не продаётся. Противиться соблазну украсть автомобиль — это вовсе не возбуждает. Это слишком просто.

### **Предпочтения**

Ценности, или предпочтения, — это чёрная дыра капитализма. Система существует, чтобы им служить, но нет никакой капиталистической теории хороших или дурных предпочтений, никакой капиталистической теории, как возникают ценности, и никакой капиталистической теории, как изменять ценности и управлять ими. История никогда не повторяется, так как прошлое всегда меняет будущее. Но история, подобно авиационным катастрофам, может научить нас, как строить более успешные человеческие общества, если тщательно проанализировать историю, разобравшись, что вышло из строя. Игнорировать социальные аспекты человечества — это значит проектировать мир для человеческого рода, которого не существует. “Великая депрессия”, когда капитализм свободного рынка едва не погиб, и тысячелетний упадок человечества во время Тёмных веков — это общественные явления, которые надо понять. Длительные успехи и поражения Египта, Рима и Китая — памятники человеческих достижений и человеческой глупости.

## Глава 14

# Период кусочного равновесия

### **Капитализм без собственного капитала**

Чтобы стать жизнеспособным, капитализм нуждался в идеологии наращивания личного дохода, но сверх того он нуждался также в технологии паровой машины, родившейся в 1795 году<sup>1</sup>. Но в двадцать первом веке ключевое стратегическое значение будут иметь мышление и воображение, изобретение и организация новых технологий. Физический капитал будет все ещё необходим, но он стал продуктом, который можно занять на глобальных рынках капитала, в Нью-Йорке, Лондоне или Токио. Это приводит к главному вопросу. Чем станет капитализм, если он не сможет владеть стратегическими источниками собственного конкурентного преимущества?<sup>2</sup>

Если рассмотреть фирмы, в которых главным источником стратегического преимущества уже являются квалификация, образование и знание (консультирующие фирмы, юридические фирмы, инвестиционные банки, бухгалтерские фирмы), то они обычно имеют совсем не таких владельцев и совсем не так действуют, как традиционные капиталистические фирмы<sup>3</sup>. Немногие из них зарегистрированы на фондовой бирже. Они обычно принадлежат не внешним капиталистам, а работающим партнёрам. Если даже они зарегистрированы на фондовой бирже, они совсем иначе управляются. Их работники получают обычно значительную долю своего дохода в виде премий, основанных на результатах работы (что является формой собственности), и часто должны оставлять в фирме большую часть этих премий до ухода на пенсию (то есть их по существу заставляют становиться капиталистами). Управляющие играют иную, гораздо менее важную роль. Управляющего выбирают партнёры. «Работники» имеют гораздо больше свободы в деловых решениях, чем это бывает в традиционных иерархически устроенных индустриальных фирмах, таких, как «Дженерал Моторс» или «Дженерал Электрик».

Когда такие фирмы пытаются действовать как нормальные капиталистические фирмы, они рано или поздно попадают в неприятности. Лучший пример — это инвестиционный банк «Саломон Бразерс». Первое поколение партнёров обогащается, числится в реги-

стре нью-йоркской фондовой биржи и продаёт фирму капиталистам-акционерам. Но почему следующее поколение партнёров должно делиться своими заработками с какими-то посторонними капиталистами, если они могут работать для других фирм, не теряя своих прибылей? Когда капиталисты из фирмы «Саломон Бразерс» стали настаивать на получении своей доли заработков, начался массовый выход самых талантливых партнёров, дававших главный доход. В этом случае капиталисты во главе с Уорреном Баффетом, считающимся самым изощрённым в Америке инвестором, могут в конце концов обнаружить, что им принадлежит пустая оболочка.

Поскольку теперь все покупают одно и то же оборудование у одних и тех же глобальных поставщиков, технологии, которые могут дать фирме конкурентное превосходство, заключаются не в уникальном оборудовании, недоступном для конкурентов, а в умах работников фирмы, знающих, как использовать это оборудование особым или более интенсивным способом. Единственно важное имущество фирмы каждый вечер уходит к себе домой, независимо принимает решения, где применить своё умение, управляет усилиями, которые оно может поставить на службу фирме или нет, и этим имуществом нельзя владеть, если в мире нет рабства. Когда работник фирмы уходит, уникальные идеи и технологии фирмы автоматически переходят вместе с этим работником к новому предпринимателю. Если фирма не может удержать своих работников, то знание, составляющее её собственность, в действительности перестаёт существовать.

Предприниматель в смысле Шумпетера (который изобрёл понятие предпринимательства) становится совсем другим предпринимателем. Он не должен больше быть собственником капитала или человеком, сосредоточенным на собирании капитала. Его внимание сосредоточено на собирании надлежащих человеческих мозгов, и у него есть нужное для этого знание. Ясно также, что при современных технологиях коммуникации незачем концентрировать интеллект в одну массу. Для эффективности индустриального капитализма главную роль играла экономия, обусловленная масштабом производства, но если даже есть достаточно денег, чтобы нанять большое количество интеллекта в одном месте, от этого не произойдёт большая экономия. Можно использовать небольшие ячейки интеллекта, электронно связанные между собой, причём нет необходимости, чтобы кто-нибудь был собственником всех этих ячеек. Коммуникация между имуществами становится важнее, чем концентрация имуществ.

Предстоящую перемену можно сокращённо обозначить, назвав квалификацию, образование и знание выражением “человеческий капитал”. Может показаться, будто замена физического капитала человеческим капиталом — всего лишь небольшая перемена, но дело обстоит иначе. Здесь имеется некоторое сходство, но различие становится важнее сходства, когда мы определяем природу капитализма, в котором человеческий капитал является доминирующим фактором производства — а не просто важным дополнением физического капитала<sup>4</sup>.

Человеческий капитал отличается от физического капитала тремя важными особенностями. (1) Человеческий капитал не может быть собственностью. Капиталисты не делают инвестиций в вещи, которые им не могут принадлежать. (2) Инвестиции в человеческий капитал часто требуют намного более длительного периода времени, чем это допускает капитализм. (3) Инвестиции в знания, необходимые для порождения искусственной интеллектуальной индустрии, должны быть сделаны в социальном контексте, совершенно чуждом индивидуалистической ориентации капитализма.

Эффективность капитализма объясняется именно тем, что он использует в конкуренции беспощадные силы жадности и стремление к обогащению, чтобы получить максимальную прибыль. Капиталист активно ищет людей, которых можно уволить, и машины, которые не нуждаются в замене. Он быстро принимает новые, более эффективные технологии производства, если они могут дать проценты прибыли сверх рыночных средних. Он не ограничен старыми способами поведения. Фирмы входят на рынки и в индустрии, где прибыли выше средних и уходят с рынков и из индустрий, где прибыли ниже средних. Действуя таким образом, они выравнивают свои прибыли и производят инвестиции там, где они лучше всего окупаются. Капиталист, максимизирующий прибыль, инвестирует до тех пор, пока проценты прибыли не становятся рискованными. Денежные доходы должны превышать денежные расходы.

Индивидуальный капиталист максимизирует единственные вещи, приносящие ему пользу, — потребление и свободное время. Производственная сторона экономики (отказ от потребления ради инвестиций и отказ от свободного времени ради работы) рассматривается при этом как затрата, необходимая для приобретения желательных потребительских благ для наслаждения жизнью и свободным временем. Чтобы максимизировать пользу в течение всей своей жизни, капиталисты инвестируют (то есть отказываются от текущего потребления), применяя исчисление чистой текущей стоимости

будущего платежа на основе определённой процентной ставки<sup>5</sup>. Согласно этой процедуре, чистая текущая стоимость будущих потребительских товаров, которая может быть получена от инвестиции, всегда должна быть выше стоимости текущих потребительских товаров, от которых надо отказаться, чтобы сделать эту инвестицию.

Будущие потребительские блага рассчитываются с помощью ставки процента, отражающей индивидуальный процент временного предпочтения. Проценты временного предпочтения измеряют, сколько человеку надо уплатить в виде завтрашнего потребления за отказ от сегодняшнего потребления. Если человек согласился бы обменять возможность сегодняшнего потребления стоимостью в 100 долларов на возможность потребления стоимостью в 105 долларов через год, то процент временного предпочтения этого индивида равен 5. Если процент прибыли от инвестиции превосходит процент временного предпочтения потребителя, то он добровольно откажется от потребления и одолжит свои предназначенные на потребление деньги тем, кто хочет их инвестировать. Тем самым он увеличивает чистую текущую стоимость своего будущего потребления. Платежи, которые он получит в будущем, породят будущее потребление, которое он оценивает в настоящее время выше, чем потребление, потерянное в настоящем.

Финансовые рынки выравнивают проценты временного предпочтения, занимая деньги у потребителей с низкими процентами временного предпочтения и давая деньги займы потребителям с высокими процентами временного предпочтения и инвесторам с возможностями высокоприбыльных инвестиций. По мере того, как текущее потребление заимодавцев снижается, их процент временного предпочтения повышается (чем меньше текущее потребление, тем больше оно ценится); по мере того, как текущее потребление заёмщиков повышается, их процент временного предпочтения снижается (чем выше текущее потребление, тем меньше оно ценится). Подобным образом, когда делается больше инвестиций, процент прибыли от новых инвестиций падает. В конечном счёте устанавливается равновесная рыночная ставка процента, при которой никто, ни потребитель, ни инвестор, не хочет увеличить или уменьшить свои займы<sup>6</sup>.

Рассмотрим образование в колледже с точки зрения трезвого капиталиста. В этом случае должно пройти шестнадцать лет дорогих инвестиций, прежде чем начнутся прибыли<sup>7</sup>. Чтобы получить образование К-12, надо инвестировать около 65 000 долларов; в зависимости от качества образования, которое человек хочет купить,

ему придётся затратить от 80 000 до 120 000 долларов на обучение в колледже, а шестнадцать лет, проведённых в школе, будут означать потерю заработков примерно в 68 000 долларов. Итак, шестнадцать лет высококачественного образования потребуют общей инвестиции около 250 000 долларов на ребёнка.

Есть огромный риск, что эта инвестиция не окупится. В течение периода наибольших заработков, с сорока пяти до пятидесяти пяти лет, 26% всех белых мужчин со степенью бакалавра будут зарабатывать меньше медианы заработков белых мужчин со средним образованием, тогда как 21% всех белых мужчин со средним образованием будет зарабатывать больше медианы заработков белых мужчин со степенью бакалавра<sup>8</sup>. Поскольку индивиды имеют некоторое предвзятое представление, окажутся ли они в области больших отклонений распределения заработков выпускников средней школы или в области меньших отклонений распределения заработков выпускников колледжей, то риск неудачи не превышает 47%; но всё же очень высока вероятность того, что индивид, покупающий образование в колледже, будет иметь в конечном счёте заработок не выше, чем если бы он получил только среднее образование.

Есть и другие риски. Окупаемость обучения в колледже зависит от различий в зарплате между выпускниками университетов и средних школ в течение их дальнейшей жизни, но неясно, какими эти различия станут в будущем. Если заработная плата мужчин снижается на всех уровнях образования, как это в самом деле происходит, то, какова бы ни была финансовая стоимость образования сегодня, в будущем оно станет менее ценным имуществом.

Образование — это очень своеобразная инвестиция, состоящая из неоднородных кусков, причём несколько больше или несколько меньше образования часто почти не отражается на его окупаемости. Если инвестор не окончил полную университетскую программу, то лишний год обучения в колледже очень мало скажется на его заработках. Эта проблема усложняется U-образным графиком прибыли. Большую прибыль приносит первый год образования (когда обучаются грамоте), и весьма окупается последний год образования (когда получают диплом колледжа, отличающий человека от общей массы), но лишь очень мало окупаются те годы образования, когда индивид продвигается от уровня несколько ниже среднего к уровню несколько выше среднего<sup>9</sup>. Те, у кого значительно меньше образования, чем у среднего американца, значительно проигрывают в потенциальных заработках, а те, у кого значительно больше образования, чем у среднего американца, значительно выигрывают.

Но выигрыш в заработках очень мало растёт в те годы, когда инвестор по существу продвигается через самую многолюдную среднюю часть распределения образования и остаётся в течение длительного времени более или менее средним. Если смотреть на образование по частям, переходя от каждого года к следующему, то инвестиции в эти промежуточные годы нельзя оправдать. Локальный минимум препятствует здесь достижению глобального оптимума<sup>10</sup>.

При учётом проценте 7,2 (безопасный правительственный процент займов 1994 года для шестнадцатилетнего финансового инструмента), 1,00 доллар через шестнадцать лет стоит теперь лишь 0,33 доллара. Если же использовать рискованную ставку частного рынка (12,2 процента), то 1,00 доллар через шестнадцать лет стоит теперь только 0,16 доллара<sup>11</sup>. Даже в среде без риска, учитывая суммы денег, подлежащих инвестированию, и длительность времени, пока эти затраты не окупятся, в высшей степени неправдоподобно, чтобы инвестиции в образование для индивида окупались. Если прибавить премию на риск, повышающую ставку процента до 30 (такова ставка, применяемая многими капиталистическими фирмами, когда они принимают рискованные инвестиционные решения), то 1,00 доллар через шестнадцать лет стоит теперь всего лишь 0,02 доллара.

Грубо говоря, временной кругозор частного капитализма попросту слишком узок, чтобы вместить временные константы образования<sup>12</sup>. Капиталисты просто не инвестируют в предприятиях, где им пришлось бы делать последовательные инвестиции с низкой прибылью, высоким риском и падающей стоимостью имущества.

Развал социального контракта, действовавшего после Второй мировой войны, и переход от инфляционной среды к дефляционной создали также, как мы уже видели, мир, в котором будущие приращения производительности чаще проявляются в снижении цен и реже — в повышении зарплат. В мире с повышающимися зарплатами те, кто инвестирует в свою квалификацию, получают большую часть выгод от повышения производительности вследствие их инвестиций в образование. В мире со снижающимися ценами эти выгоды идут не тем, кто сделал инвестиции в квалификацию, а тем, кто покупает более дешёвые продукты, произведённые этой лучшей квалификацией. Поскольку работники платят более низкие цены, не инвестируя в свою собственную квалификацию (потому что снижение цен вызвано, как правило, повышением квалификации кого-то другого, а не их самих), то нет стимула для инвестиций. Необходимая для капитализма связь риска с вознаграждением порвалась.

Каждый хочет “проехаться даром” за счет чужих инвестиций.

Проблема ещё более усложняется оттого, что подлинный собственник капитала — ребёнок — не имеет ни знаний, ни способности принимать решения, ни денег на необходимые инвестиции. Решения приходится принимать инвесторам, которые не могут по закону владеть своими инвестициями.

Ни одна здравомыслящая капиталистическая мать, или отец, не захотели бы и не должны были бы инвестировать средства в шестнадцать лет образования своего ребёнка. Лучше вложить свои деньги в надёжные государственные бумаги. Конечно, это одна из главных причин, по которым пришлось изобрести общественное образование. Было бы приятно, если бы родители пренебрегали капиталистической корыстью и делали надлежащие инвестиции за своих детей, но они их никогда не делали<sup>13</sup>. Слишком многие родители не хотят жертвовать своим прямым экономическим благополучием ради образования своих детей. Неясное беспокойство о благополучии своих детей не может преодолеть грубую реальность рыночных побуждений, вызывающих совсем другие виды расходов, сосредоточенных на ближайшем будущем.

С рациональной точки зрения, бедные не должны давать образование своим детям. Их деньги нужны им на более важные вещи. Люди среднего класса слишком часто предпочитают не давать образование детям, если могут от этого уклониться. Богатые в большинстве случаев дают своим детям образование, но это создаёт двухполюсное общество, разделённое на образованных и неграмотных. Есть упрямый факт, который надо помнить. Ни одна страна никогда не стала даже полуграмотной без системы общественно финансируемого обязательного образования.

Но в то же время медиана заработной платы для белых мужчин со средним образованием (28 747 долларов) и белых мужчин, окончивших колледж (42 259 долларов) указывают на большие различия в средней производительности труда и огромную прямую социальную окупаемость этих инвестиций в образование, усреднённых по миллионам работников.

Есть также косвенные прибыли (избытки или внешние эффекты), так как образованный работник, работающий в образованном обществе, имеет большую производительность, чем образованный работник, работающий в необразованном обществе. Вот тривиальный, но не лишённый значения пример. Расплачиваясь в нью-йоркском отеле, я стою в очереди за рассылным, который не умеет читать и стоит в очереди, чтобы клерк прочёл ему имя на пакете

и сказал ему номер комнаты, куда он должен доставить пакет. У неграмотного эта работа отнимает больше времени, чем у грамотного, но сверх того он отнимает также время клерка и каждого из стоящих за ним в очереди. Его невежество снижает эффективность каждого из нас.

Таким образом, инвестиции в образование, нерациональные для индивидов, могут быть очень рациональными социальными инвестициями. Никто не может предсказать, какой индивид получит большую выгоду от образования, но некоторые из них получают. При работе с образованными людьми образование каждого человека лучше окупается. Когда цены снижаются вследствие того, что повышение квалификации приводит к повышению производительности, это значит, что образование выгодно для всех, если даже оно приносит очень небольшую частную выгоду индивиду, делающему инвестиции в квалификацию.

Двенадцать лет принудительного образования, бесплатно предоставляемого обществом, нарушают все принципы капитализма. Отдают даром нечто, что можно продать. Людей заставляют покупать нечто, чего они не хотят покупать. Консерваторы часто рекомендуют образовательные поручительства, но если ими оплачивается полная стоимость образования, то они не больше соответствуют принципам капитализма, чем бесплатное общественное образование. Вопрос не в том, кто выписывает ежемесячный чек учителю (общественный школьный округ или частная компания, косвенно нанятая государственными поручительствами): вопрос в самой субсидии. Поручительства могут быть оправданы лишь в том случае, если они оплачивают часть образования, чтобы обеспечить учёт внешних эффектов образования, причём индивиду всегда предоставляется право решить, купить такое поручительство или нет. Стопроцентное общественно финансируемое бесплатное образование может быть оправдано лишь в том случае, если признаётся, что оно имеет не только индивидуальные, но и социальные цели — социальные выгоды, не обязательно достающиеся индивидуальным инвесторам, и что капитализм нуждается в этих инвестициях, чтобы выжить, но не способен их сделать и не сделает их для себя.

Каждая общественная система имеет свои слабые и сильные стороны. Сильная сторона капитализма — это его способность угождать индивидуальным предпочтениям. Величайшая слабость капитализма — это его близорукость. Он по своей сути имеет ограниченный временной кругозор. Планирование частных фирм обычно ограничено сроком от трёх до пяти лет. В прошлом

на выручку капитализму приходили долговременные государственные инвестиции. Но теперь они сокращаются — отчасти под влиянием духа времени, отчасти из-за сокращений в военных бюджетах, и отчасти из-за бюджетных трудностей, связанных с престарелыми. Закон о помощи военнослужащим 50-х годов и закон об образовании в сфере национальной обороны (National Defense Education Act) 60-х годов ушли в прошлое — теперь готовится на 50% меньше докторов (Ph.D) в области науки и техники, чем двадцать лет назад. В соответствии с духом времени, на студенческом уровне государственные университеты всё меньше рассчитывают на общественные деньги и всё больше на плату за учение, вносимую студентами. В частных университетах займы в значительной мере заменили стипендии. Если рассмотреть сокращения на уровне штатов и на местном уровне во время спада 1991–92 годов, то они были непропорционально сосредоточены на элементарном и среднем образовании.

Хотя я происходил из семьи, не способной к большим инвестициям на образование, после восьми лет университетского образования в колледже Уильямса (Оксфорд) и в Гарвардском университете, когда я получил мою докторскую степень по экономике в 1964 году, у меня не было долгов, связанных с образованием. Мои расходы на образование были оплачены комбинацией моих собственных заработков, стипендий и пособий из общественных фондов. В наши дни это было бы непостижимо. Чтобы получить такое образование, теперь я должен был бы принять на себя большие долги — долги, которые устрасили бы большинство людей (в том числе и меня), долги, которые почти наверняка потребовали бы значительно выше оплачиваемой начальной работы, чем моя первая должность ассистента по экономике в Гарварде.

Частные инвестиции в образование по самой своей природе неравны и всегда будут узко сосредоточены среди людей с большими доходами. Те, у кого больше денег, легче могут их инвестировать и более охотно инвестируют, поскольку видят, что такие инвестиции окупаются в заработках их друзей; они могут принять на себя и риск, что заработки отдельного индивида не вырастут от большего образования. Те же, у кого нет денег, не могут позволить себе рискнуть, сделав ставку на большие экономические выгоды от большего образования, — и часто боятся неудачи.

Частные кредитные рынки подчёркивают эти различия. Прежде чем правительство гарантировало студенческие займы, люди без денег испытывали трудности и даже не были в состоянии занять деньги на образовательные инвестиции. Частный рынок был достаточно

проницателен и знал, что слишком многие из них не смогут расплатиться с долгами, так как их индивидуальные инвестиции не окупятся. И если даже инвестиция окупается, то уплата долгов представляет трудности. Физический капитал всегда можно отобрать и перепродать, если должник просто отказывается платить. Человеческий капитал нельзя отобрать и перепродать.

Ещё более неравно распределены возможности профессионального обучения по месту работы. Частные фирмы, максимизирующие свою прибыль, доставляют возможности обучения тем, кого дешевле всего обучать. Большей частью это касается тех, кто получил уже больше всего образования и обучения, поскольку самый процесс обучения таков, что чем больше человек уже учился, тем легче и дешевле его учить. Люди обучаются учиться. Вследствие этого, обучение по месту работы достаётся тем, кто уже обучился вне места работы. Если же речь идёт об инвестициях в обучение по месту работы, то фирмы имеют ещё более узкий временной кругозор, чем родители. У них нет пощепительных побуждений, и они опасаются, что обученные работники уйдут на более высоко оплачиваемые места в другую фирму.

Поскольку квалификация ведёт к заработкам, а заработки ведут к квалификации, конечный итог частного инвестиционного процесса состоит в том, что больше всего квалификации приобретают или получают те, у кого уже была наибольшая квалификация. Поэтому каждая страна, полагающаяся на частные инвестиции в повышение квалификации, скоро окажется не только с недостаточным числом квалифицированных работников, но и с очень неравномерным распределением квалификаций.

В большинстве других стран промышленного мира имеются общественно финансируемые формы образования, отсутствующие в Соединённых Штатах — программы образования после окончания средней школы для не поступающих в колледж (германская система обучения учеников, французский налог на обучение с фонда заработной платы), или же социальная система, ограничивающая свободу индивида уйти к другому предпринимателю после обучения (японская система пожизненной службы). Чтобы увидеть пример, как капиталистические рынки проваливаются от недостатка нужных квалификаций, достаточно сравнить это с положением эквивалентных квалификаций в Соединённых Штатах. Средний уровень квалификаций, осваиваемый, как правило, при подготовке учеников и лежащий в основе германского и японского экономического успеха, примечательным образом отсутствует в Соединённых Штатах.

В девятнадцатом и двадцатом веках коммунисты и социал-демократы хотели поднять человека до более важного положения, чем он занимал при капитализме. В этом была их притягательная сила. Парадоксально, что как раз в то время, когда социализм и коммунизм умерли, технология поднимает человека до более важного положения. Это заставит капитализм изобрести новые формы, в которых центральное место займут не машины, а люди — то есть сделать в точности то, чего хотели достигнуть коммунисты, но не смогли.

Парадоксально, однако, что именно теперь, когда фирмы, казалось бы, должны строить более тесные отношения со своими работниками, обладающими ключевыми знаниями, чтобы укрепить их преданность фирмам, они разрушают сложившийся после Второй мировой войны неявный общественный договор и разрывают сложившиеся связи. Работники со знанием, подобно другим работникам, теперь увольняются, когда они не нужны, а их реальная заработная плата снижается, если можно заменить их более дешёвой рабочей силой. Фирмы меньше инвестируют в повышение квалификации своих работников, потому что знают, что в будущем их станет меньше. При сокращении ответственность за инвестиции в повышение квалификации переходит с предпринимателя на работника, но так как работники не знают, где они будут работать в будущем, они не принимаются за это, потому что не хотят инвестировать свои средства в квалификации, которые им не понадобятся<sup>14</sup>. В результате всего этого производится меньше инвестиций в квалификации как раз в такое время, когда их требуется больше. Система развивается в направлении меньшей инициативы и меньших инвестиций именно тогда, когда она должна развиваться в противоположном направлении.

Недавно Всемирный банк начал оценивать продуктивное богатство на душу населения. Большие, слабо населённые и всё ещё хорошо образованные страны, такие, как Австралия (835 000 долларов на человека) и Канада (704 000 долларов на человека), имеют больше всего продуктивного богатства, поскольку у них есть много земли и естественных ресурсов по отношению к их населению. В этих странах земля и естественные ресурсы образуют главную часть продуктивного богатства, а человеческие квалификации — лишь около 20%. Напротив, в такой стране, как Япония (пятая в списке, с 565 000 долларов на человека), более 80% продуктивного богатства находится в виде человеческих квалификаций и знаний. Соединённые Штаты (двенадцатая страна в списке Всемирного банка, с 421 000 долларов на душу) занимают промежуточное место.

Шестьдесят процентов их богатства — это человеческий капитал<sup>15</sup>. Хотя эти числа не более точны, чем можно от них ожидать, Всемирный банк не говорит одной вещи, которую должен был бы сказать: что в будущем стоимость богатства, находящегося в виде естественных ресурсов, будет падать, а стоимость богатства, находящегося в виде человеческих ресурсов, будет повышаться. Игра называется именем богатства, но сама игра уже другая.

### **Инфраструктура и знание**

Инфраструктуру можно покупать и продавать на частных рынках. С помощью современных электронных сенсоров можно взимать плату почти со всех потребляемых вещей. Поместив штриховые коды на автомобилях, расставив по городу сенсоры, можно было бы посылать ежемесячные счета водителям, в зависимости от того, куда они ездили, когда ездили и как много ездили. Но всё ещё есть причина для общественного участия. Во многих случаях для распространения и ускорения экономического развития инфраструктура (транспорт, коммуникации, электрификация) должна быть построена до формирования рынка — а это значит, задолго до того, как начнутся капиталистические прибыли. Капиталисты не будут ждать и не должны ждать появления этих прибылей. Капиталистическая инфраструктура может быть построена лишь после рынка, одновременно с рынком или чуть позже него. История говорит, что американские железные дороги к востоку от Миссисипи были построены на частные деньги, но там рынки уже существовали; чтобы построить их к западу от Миссисипи, где рынки ещё предстояло создать, потребовались общественные деньги.

Во всех больших промышленных странах, кроме Соединённых Штатов и Канады, теперь существуют высокоскоростные пассажирские железные дороги, финансируемые государством. Многие линии, такие, как “стрела” между Токио и Осака, очень доходны. Но в Соединённых Штатах такие дороги никогда не строились и вряд ли будут когда-нибудь строиться только на частные деньги. Промежуток времени до окупаемости слишком долг, экономические риски слишком велики, и без прав на общественную территорию нельзя приобрести необходимые участки земли. Если какой-нибудь трезвый капиталист забыл эти реальности, то текущие финансовые проблемы туннеля через Ламанш, финансируемого (по крайней мере с английской стороны) частными фирмами, могли бы ему о них напомнить.

Управление сельской электрификации федерального правительства (РЭА, Rural Electrification Administration) было необходимо, чтобы доставить электричество сельской Америке. Частные компании не сделали бы нужных инвестиций, так как было слишком мало потребителей. Однако, сельская электрификация принесла с собой революцию в жизнь фермеров, сделавшую американское сельское хозяйство самым продуктивным в мире — менее чем 2% часов рабочего времени американцев могут теперь прокормить Америку и значительную часть остального мира. Это была долговременная окупаемость. Со временем потребление электричества постепенно росло. Теперь частные компании готовы принять на себя работу многих кооперативов РЭА.

В течение всей истории экономического развития Америки государственные инвестиции играли важную роль. Сюда входили — и это лишь немногие примеры — финансирование сделанного Эли Уитни изобретения запасных частей (ружейное исследование, финансируемое военным министерством и предъявленное президенту Джефферсону в 1801 году); Национальная дорога в 1815 году; Канал Эри в 1825 году; трансконтинентальные железные дороги к западу от Миссисипи; бесплатная земля по Гомстед-акту; гранты земли для колледжей; магистральные дороги, соединяющие штаты; использование государственной почты для субсидирования первых авиалиний; общественные аэропорты; атомная энергия; наконец, исследование космического пространства<sup>16</sup>.

Самый яркий недавний пример — это Интернет, электронная большая дорога Америки, а теперь уже всего мира, предприятие, удваивающее свои масштабы каждый год<sup>17</sup>. Первоначально (1969) Интернет финансировался министерством обороны, чтобы связать военные базы и военные исследовательские учреждения на случай атомного нападения. В течение более двадцати лет он финансировался министерством обороны. Большое расширение в 1986 году было оплачено Национальным фондом науки<sup>18</sup>. Лишь в наши дни люди начали задумываться о построении системы оплаты за пользование Интернетом, которая допускала бы его частное финансирование<sup>19</sup>. Вначале Интернет нельзя было финансировать частным образом — это было против обычаев, развитие потребовало бы двадцати лет, и его нельзя было предвидеть, поскольку никто не мог предсказать широкое распространение дешёвых персональных компьютеров. Социальные инвестиции в инфраструктуру создавали опору для частного развития — средства, позволявшие доставлять и продавать старые и новые услуги.

Исторически была тесная взаимосвязь между ростом частной производительности и развитием общественных инфраструктур, но в экономических исследованиях вопрос о воздействии общественных инвестиций в инфраструктуру на производительность частного сектора довольно запутан<sup>20</sup>. В некоторых странах обнаруживаются большие прибыли (Германия и Соединённые Штаты), в других очень малые (Соединённое Королевство)<sup>21</sup>. Этого можно было ожидать, поскольку нет оснований думать, что всем странам одинаково нужны были инвестиции в инфраструктуру; однако, такие исследования сосредоточивают также внимание на несущественной стороне дела. Дело не в том, окупаются ли в настоящее время прошлые инвестиции в инфраструктуру. Статистические исследования прошлого ничего не говорят о том, надо или не надо строить новые инфраструктуры. Интернет не выдержал бы этого критерия в течение двадцати лет. Чтобы решить, может ли какой-нибудь предложенный проект быть столь же успешным, как Интернет, понадобились бы обоснованные суждения о целой последовательности взаимосвязанных проектов.

В последние двадцать пять лет общественные инвестиции в инфраструктуру в Соединённых Штатах сократились вдвое и упали до такого уровня, что величина общественного капитала убывает теперь по отношению к ВВП — с 55 до 40% ВВП за последнее десятилетие<sup>22</sup>. В общественные инфраструктуры Соединённых Штатов теперь инвестируется меньше, чем в любой из стран большой семёрки — треть того, что в Японии. Каких бы мнений ни придерживаться о роли общественных инфраструктур в частном экономическом росте, эти числа не предвещают какого-либо позитивного сценария на будущее.

Впрочем, та инфраструктура, которая в самом деле будет важна в будущем, это не столько физическая инфраструктура, сколько инфраструктура знания. Интеллектуальные индустрии требуют инвестиций в исследование и развитие, способных окупиться лишь через долгое время. Биотехнология обещает изменить мир и, вероятно, изменить самую природу человека — изменить гены для предотвращения болезней и улучшить свойства растений и животных, если не самого человека<sup>23</sup>. Может быть, через тысячу лет человечество только это и будет помнить о нашей эпохе. Но средства на исследование и развитие, которые создали биотехнологию, никогда не были бы предоставлены капитализмом. В случае биотехнологии понадобилось тридцать лет массивных государственных инвестиций (миллиарды долларов в год в нынешних долларах), прежде чем вы-

яснилась хотя бы возможность появления рыночных продуктов — и тем более до того, как они появились.

Частные индустриальные лаборатории сосредотачиваются на проектах, которые могут окупиться в шесть-семь лет или меньше. Единственными частными лабораториями, когда-либо занимавшимися не столь краткосрочными проектами, были такие, как “Белл Лаборэтриз” и “ИБМ Лаборэтриз”, принадлежавшие квазимонополиям. В тот момент, когда Американская компания телефона и телеграфа (AT&T) (под нажимом правительства) и ИБМ (под нажимом рынка) присоединились к нормальному миру капиталистической конкуренции, они устранили долговременные исследования из бюджета своих лабораторий<sup>24</sup>. Вначале семь региональных телефонных компаний устроили свою собственную исследовательскую лабораторию, “Белькор” (Bellcore), для конкуренции с “Белл Лаборэтриз”, но теперь “Белькор” ликвидируется, а устроившие его компании прекращают исследования, сосредотачиваясь на кратковременном экономическом развитии<sup>25</sup>.

Изучение частных исследований показывает, что их социальная норма прибыли на 35–60 процентов выше, чем в обычных инвестициях физического капитала<sup>26</sup>. Но недостаточно сказать, что инвестируется слишком мало: это вовсе не значит, что недостаток инвестиций со временем исчезнет или что рынок его устранил. Социальные прибыли могут быть высоки, но прибыли отдельных компаний, оплачивающих исследования, могут не быть столь высокими. Компании часто приходят к выводу, что их открытия могут быть полезны кому-то другому, кто комбинирует их с чем-то другим, чего у них нет. Лучший пример последнего времени — это исследовательский центр PARC фирмы “Ксерокс” в Калифорнии: ему обязаны своим существованием такие компании, как Apple и Adobe, которые, конечно, ничего не прибавляют к прибылям “Ксерокса”<sup>27</sup>.

Поскольку долговременные исследования и инвестиции в инфраструктуру не оправдываются инвестиционными расчётами капитализма, Америка запрятала их в министерство обороны и “оправдывала” их необходимостью борьбы с коммунизмом. Автомагистрали, соединяющие штаты (National Defense Highway Act) оправдывались необходимостью быстро перемещать по стране подвижные ракеты, чтобы избежать их уничтожения Советами в 50-е годы. Интернет должен был стать недостижимой для бомб системой связи военного времени. Повышенная продукция американских докторов наук в конце 60-х и в начале 70-х годов была связана с массивными субсидиями по закону об образовании в сфере национальной обороны

(National Defense Education Act), который был ответом на советский вызов в науке. (В числе этих докторов был и доктор экономики Фил Грэм, впоследствии сенатор от Техаса и кандидат в президенты от республиканской партии). Даже программу высадки человека на Луну в 60-е годы пришлось оправдывать как часть военного соревнования с русскими.

Многие из этих видов деятельности были связаны с национальной обороной лишь в том смысле, как об этом говорится в старой прусской колыбельной:<sup>28</sup>

Не было гвоздя — подкова пропала.  
 Не было подковы — лошадь захромала.  
 Лошадь захромала — командир убит.  
 Конница разбита — армия бежит.  
 Враг вступает в город, пленных не щадя,  
 Оттого, что в кузнице не было гвоздя.<sup>1\*</sup>

На некотором уровне можно было оправдать всё, что угодно, как необходимое для национальной обороны.

В целом почти половина всех американских ассигнований на ИР исходит от федерального правительства, а для исследований, которые не обещают окупиться в ближайшие пять лет, этот процент приближается к 100. Но под давлением усилившейся конкуренции в частной экономике эти расходы на ИР, ограниченные до конца холодной войны министерством обороны, с 1989 года составляют всё меньшую долю американского ВВП, и почти всё их уменьшение относится к долгосрочному развитию знания<sup>29</sup>. Исходя из бюджетных решений и финансовых законов, принятых в 1995 году, федеральное финансирование невоенных научных исследований к 2002 году упадёт на одну треть<sup>30</sup>.

С рациональной точки зрения, оборонные исследования — это последнее, что может быть сокращено в оборонном бюджете. Если верить, что враг может появиться в будущем (а это единственная мотивировка военных расходов США, поскольку в настоящем никакого врага нет), то рациональное планирование требовало бы поддерживать и, может быть, даже ускорить расходы на НИР, причём если уж производить оружие, то новое, развитое этими исследованиями. Надо держаться на уровне технологий, которые может применить ближайший потенциальный враг, но не изготавливать оружие, не нужное в данное время. Если это делать, то оно попросту устаревает, прежде чем понадобится, и страна зря израсходует деньги<sup>31</sup>.

<sup>1</sup>Перевод С. Я. Маршака.

Это правильное рассуждение, но реальности избирательной политики требуют как раз обратного. Они требуют сооружения ненужных вещей (за это голосуют люди, работающие на военных заводах) и сокращения расходов на НИР (в которых заинтересовано не так уж много избирателей); именно это происходит с оборонным бюджетом США<sup>32</sup>.

Другим большим оправданием общественных расходов на НИР было здравоохранение. Даже самый закоренелый капиталист, если только он не очень богат, в случае болезни не хочет, чтобы объём и качество доставляемого ему лечения определялись его доходом: в этом смысле он становится настоящим коммунистом. Здоровье, в особенности здоровье тех избранных народом политиков, которые были первой группой американцев, получивших государственную бесплатную медицинскую помощь в военных госпиталях, было слишком важно, чтобы предоставить его рынку. Эта всеобщая заинтересованность в исцелении от болезней, угрожающих убить каждого из нас, привела к щедрому финансированию Национальных институтов здоровья, что, в свою очередь, породило воображение и деньги для создания биотехнологической индустрии. Хотя частные фирмы могли сделать подобные же инвестиции в биотехнологию, они этого не сделали. В тех странах, где правительства были не столь дальновидны, то есть почти везде, кроме Соединённых Штатов, частные корпорации этим занялись, и теперь они играют главную роль в биотехнике.

Капиталистическая рациональность всегда подсказывает бесплатный проезд на системе, когда это только возможно — на уровне индивида, фирмы, или всей нации. Пусть кто-то другой уплатит расходы на коллективные инвестиции, повышающие индивидуальные доходы, прибыли фирм или национальную производительность. Например, как видно из исследований, от четверти до трети выгод от американских расходов на НИР достаётся другим членам ОЭСР<sup>33</sup>. Если так, то зачем инвестировать в НИР? В международном плане, каждая страна должна предоставить какой-нибудь другой стране платить за фундаментальные исследования (поскольку фундаментальная наука очень быстро движется вокруг света, так что все получают её задолго до того, как она может воплотиться в настоящие производственные процессы или продукты). Поэтому надо сосредоточить свои деньги на краткосрочном развитии, потенциально позволяющем получить конкурентные технические преимущества, что может повысить национальный доход.

Лучшим примером бесплатного проезда на системе НИР явля-

ется Япония. В период после Второй мировой войны она сосредоточила свои расходы на краткосрочных исследованиях в прикладных областях, предоставив американцам выполнять фундаментальные исследования. Она на этом выиграла. Такое же “рациональное” перемещение расходов на НИР с долгосрочных на краткосрочные происходит теперь внутри Соединённых Штатов. Но если каждая страна попытается рациональным образом ездить бесплатно, то вообще не будет расходов на фундаментальные исследования, и в длительной перспективе технический прогресс прекратится.

Пока речь шла не об экономической конкуренции, а о военной безопасности, ни один американец не подумал бы перевести военную систему НИР в режим бесплатного проезда, из страха, что Советы будут по-прежнему расходовать средства на фундаментальные военные исследования, и в конце концов застанут Америку врасплох каким-нибудь новым оружием, подобным атомной бомбе. С военной точки зрения, бесплатный проезд потенциально весьма опасен. Вследствие этого Соединённые Штаты продолжали продвигать фундаментальные исследования, хотя и знали, что другие бесплатные ездят на их системе. Но в случае экономического бесплатного проезда действуют совсем другие мотивы. Свободный проезд именно тем и соблазнителен, что он действует.

Поэтому в эпоху искусственной интеллектуальной индустрии правительство будет играть главную роль в поставке трёх вещей, от которых зависит успех или неудача капитализма в двадцать первом веке: человеческой квалификации, технологии и инфраструктуры. Все они необходимы, но расходы на них снижаются. Капитализм не получит того, что нужно для его долговременного успеха.

В эпоху искусственных интеллектуальных индустрий задачи правительства ясны. Оно должно представлять в настоящем интересы будущего. Оно должно делать необходимые инвестиции, которые капитализм не способен делать для себя. Но оно этого не делает. Вместо этого правительство делает прямо обратное. Оно одалживает деньги, которые можно было бы использовать для инвестиций в лучшее будущее, чтобы повысить потребление нынешних граждан.

### **Эпоха узкого временного кругозора**

Как раз в то время, когда для экономического успеха нужен более широкий временной кругозор, целый ряд факторов приводит к его сужению. Гарвардский социобиолог Эдуард О. Уилсон полагает, что узкий временной кругозор встроен в генетический код человека

— «сотрудничество вне уровня семьи и племени даётся с трудом»; «гены предрасполагают человека планировать вперёд не более чем на одно или два поколения»; «Жизнь была ненадёжна и коротка. Была установлена премия за пристальное внимание к ближайшему будущему и ранней репродукции, но ни за что другое»<sup>34</sup>. Но как бы вы ни верили генетике, из истории известно (как об этом свидетельствуют Египет и Рим), что люди уже тысячи лет назад способны были поддерживать общественные интересы в течение очень длительных промежутков времени, ставя их выше кратковременных интересов индивида.

В странах ОЭСР в целом с середины 70-х годов до начала 90-х сбережения снизились вдвое — с 15 до 7%<sup>35</sup>. Для Европы и Америки более половины этого снижения можно отнести за счёт уменьшения правительственных сбережений<sup>36</sup>. Вне общественного сектора в основе снижения лежат, по-видимому, расходы на престарелых и потребительский кредит<sup>37</sup>.

Таблица 14.1

## Национальные сбережения

	1960–1969	1990–1992
<i>США</i>		
Национальные сбережения	11,0	3,0
Правительство	0,7	-4,7
Частный сектор	10,3	7,6
<i>Европа</i>		
Национальные сбережения	17,3	8,3
Правительство	3,7	-2,1
Частный сектор	13,5	10,4
<i>Япония</i>		
Национальные сбережения	22,0	18,5
Правительство	5,6	8,2
Частный сектор	16,4%	10,3%

Источник: В. Bosworth, Prospects for Savings and Investments in Industrial Countries // Brookings Discussion Paper. No 113, May 1995. App., table I.

Если проанализировать страны с высокими и повышающимися темпами сбережений, то оказывается, что либо в них имеются принудительные сбережения (Сингапур со сбережениями в 50%), либо

у них есть только рынки капитала, не дающие займы для потребления, которые финансовые эксперты называют “недоразвитыми” (Китай со сбережениями в 40%). Ни в одной из этих стран поведение людей по отношению к сбережению не определяется свободным рынком.

В Соединённых Штатах и частные, и общественные бюджеты указывают на резкий сдвиг от инвестиций к потреблению. В частном секторе расходы на исследование и развитие, образование и жилищные физические инвестиции с 1973 до 1993 года снизились с 14 до 12% ВВП. За те же двадцать лет общественные расходы на исследование и развитие, инфраструктуру и образование снизились с 11 до 6% ВВП<sup>38</sup>.

После окончания “холодной войны” временной кругозор правительства быстро сужается и сводится к бюджетным требованиям престарелых, влияниям средств массовой информации и политической ярости, вызванной падением реальных доходов. В техническом смысле многие правительства имеют отрицательный временной кругозор. Если бюджетные дефициты правительства превышают инвестиционную деятельность, заложенную в его бюджет, как это происходит с американским федеральным правительством, то правительства занимаются простым вычитанием из инвестиционных фондов. В действительности они тем самым уменьшают будущий рост, чтобы поддержать текущий уровень потребления.

В частном секторе временные кругозоры сужаются при растущей популяции престарелых, не беспокоящихся о будущем, средствах информации, сосредоточенных исключительно на текущем потреблении, рынках потребительского кредита, дающих займы большие суммы на потребление, частных или общественных пособиях социального обеспечения, отучающих сберегать на чёрный день, и фирмах, злоупотребляющих учётными процентами. (Чтобы избежать преувеличения выгод и недооценки будущих рисков, фирмы часто попросту повышают ставки процента, применяемые при оценке потенциальных инвестиций, что приводит к недопустимой систематической тенденции против длительных капиталовложений).

К сожалению, капитализм не содержит системы социальных норм, противодействующих естественной тенденции индивида сосредотачиваться на кратковременных целях. При капитализме никто не говорит, что индивид должен меньше потреблять и больше инвестировать. Индивиды имеют полное право потреблять весь свой доход или даже потреблять больше своего полного дохода, беря ссуды под заклад или потребительские кредиты. Конечно, если

каждый индивид предпочитает не сберегать, то общество в целом не может расти, но всё же индивид вправе так поступать. Капитализм — не такая доктрина, которая обещает максимальный рост. Он обещает лишь угодать индивидуальным предпочтениям. Если эти предпочтения извращены по отношению к экономическому росту, это никого не касается.

Вне рамок этого анализа остаётся та реальность, что индивиды и их предпочтения производятся обществом и общественными влияниями<sup>39</sup>. Индивид может быть продуктом случайной комбинации общественных сил или запланированной комбинации общественных сил, но в любом случае он — продукт общественных сил. Не существует внутренне присущей индивиду системы предпочтений. Для выживания капитализма необходимы люди, способные сберегать и делать долговременные инвестиции. Но капитализм, не желая признать эту общественную реальность, ничего не делает, чтобы произвести таких людей и не считает нужным что-нибудь для этого делать.

Консервативные экономисты, выступающие за создание больших налоговых мотиваций для сбережения и инвестиций, вынуждены делать это косвенным путём: они говорят, что в какой-то другой политике есть налоговые и регулирующие меры, мешающие инвестициям, а они лишь противодействуют такой политике<sup>40</sup>. Иначе их рекомендации нарушали бы аксиому капитализма, что правительства должны соблюдать нейтралитет в своей деятельности, то есть вести себя таким образом, чтобы частная деятельность после уплаты налогов была как можно ближе к той частной деятельности, какая была бы вообще без налогов.

По мере старения населения можно было бы ожидать, что центр тяжести временных предпочтений понизится, так как всё большая доля населения состоит из престарелых, которых в будущем не будет в живых. Как показали исследования, около двух третей наблюдаемого снижения процента личных сбережений в США (с 8% в 60-е годы до 4% в начале 90-х) могут быть объяснены поведением престарелых граждан, все большая доля которых делает низкие или отрицательные сбережения<sup>41</sup>. Теперь больше престарелых, и когда они становятся престарелыми, они сберегают намного меньше, а потребляют намного больше, чем это делали их родители в том же возрасте.

Снижение процента сбережений у престарелых отчасти отражает меньший интерес к следующему поколению. Современные способы жизни ослабляют предпочтения, которые в прошлом могли

способствовать сбережениям для их прямой передачи по наследству. После распада большой семьи в наше время широкого расселения престарелые меньше интересуются благополучием своих родных, которых они могут едва знать или потерять соприкосновение с ними<sup>42</sup>. Престарелые могут также сказать, что при повышении уровня технологии люди будут в будущем богаче, чем в наше время, и что вследствие этого передача даров из настоящего в будущее была бы извращённой передачей их от сравнительно бедных (живущих теперь) сравнительно богатым (которые будет жить потом).

В прошлом американцы тоже больше сберегали, и не потому, что у них были более низкие проценты временного предпочтения, а потому, что они жили в экономике, где им неизбежно приходилось больше сберегать. Например, значительная часть сбережений, переходивших в конечном счёте по наследству к младшему поколению, сберегалась вовсе не с этой целью. Поскольку люди не знали, как долго они проживут и зависели в старости от собственных сбережений, каждому приходилось приготовиться к возможности, что он окажется одним из счастливых, которые доживут до глубокой старости. В таком мире человек должен был немало сберегать на старость, а в старости не расточать свои сбережения. Без общественных или частных пенсий необходимо было сберегать деньги на старость и в том случае, если прибыль на эти сбережения была отрицательна. (И в самом деле, она была очень низка — в течение пятидесяти лет, с 1920 до 1970 года, доход с векселей казначейства, с поправкой на инфляцию, составлял в Соединённых Штатах 1%<sup>43</sup>.) Если человек не делал сбережений, то на старости он должен был умереть с голода. Если человеку не везло и он умирал, прожив среднее число лет, то неудивительно, что оставшиеся от него ресурсы доставались его ближайшему родственнику, а не случайному человеку. Поведение, рациональное для каждого индивида в отдельности (вести себя так, будто он собирается прожить сто лет), приводило всех индивидов в совокупности к чрезмерной бережливости.

При наличии ежемесячных частных и общественных пенсий индивидам уже не приходится делать сбережения на тот маловероятный случай, если они проживут сто лет. Учреждения, доставляющие частные и общественные пенсии, могут использовать преимущества закона больших чисел и статистических таблиц, чтобы определить, как много денег им понадобится, чтобы выполнить свои обязательства перед теми, кто и в самом деле доживёт до ста лет. В результате, достаточно собрать меньшие суммы. Вдобавок, частные пенсионные планы часто недофинансированы (многое здесь зависит от

предположений относительно будущих ставок процента), а общественные планы обычно вообще не обеспечены деньгами. Социальное обеспечение — это система передачи денег между поколениями, от младших к старшим, без каких-либо чистых сбережений — количество поступающих денег приблизительно равно количеству уходящих. Вследствие этого то, что люди считают сбережениями (свои ежемесячные вклады), не составляет таких сбережений, которые можно было бы использовать для инвестиций — эти деньги просто идут на чей-то пенсионный чек.

Аналогично действует общественное и частное страхование здоровья. Без страхования здоровья необходимо сберегать деньги, чтобы покрыть стоимость лечения в случае болезни. Поскольку люди не любят риска, они не хотят оказаться в таком положении, когда у них не хватает денег, чтобы спасти свою жизнь. Каждому приходится действовать так, как будто его ждут в конце концов большие медицинские счета. Поскольку люди не умеют усреднять данные по большому числу индивидов, они не могут использовать статистические таблицы, как это делают фонды медицинского страхования, чтобы знать, сколько денег они должны брать в виде взносов для покрытия расходов на серьезные болезни. Действуя таким образом, индивиды в совокупности могли бы больше сберечь без программ медицинского страхования, чем с помощью этих программ — если бы даже планы страхования имели полное финансирование. Однако общественные планы не имеют финансирования, а частные имеют лишь минимальное финансирование, поскольку никто не мог предвидеть нынешнего уровня медицинских расходов.

Американская общественная система национального медицинского страхования для престарелых (Медикэр) — это система передачи денег между поколениями. Младшие платят за охрану здоровья пожилых, предоставляя пожилым свободно тратить свой доход на другие формы потребления, поскольку этот доход, как они знают, не понадобится им, чтобы остаться в живых. В итоге получается намного меньше сбережений. Младшие платят больше налогов и имеют меньше свободного дохода, из которого они могли бы делать сбережения, а у пожилых меньшая потребность сберегать.

Все программы социального обеспечения, частные и общественные, страхующие от опасностей жизни, снижают рациональную заинтересованность в сбережении на будущее. Консерваторы правы, говоря, что отмена программ социального обеспечения восстановила бы мотивацию сбережения, но это потребовало бы огромного сокращения текущего потребления и огромной готовности к боль-

шим рискам, которым большинство индивидов не хочет смотреть в лицо. Обходиться без программ социального обеспечения, если их никогда не было — это совсем другое дело, чем отменить эти программы, если они уже существуют. Если вы с этим не согласны, спросите консервативного французского министра финансов, который был вынужден уйти в отставку вскоре после того, как вступил в свою должность, потому что он посмел предложить сокращение пенсионных льгот<sup>44</sup>.

Консерваторы, однако, неправы, полагая, что проценты частных сбережений высоки по самой своей природе, если только правильное поведение не вмешивается. Поскольку в прошлом индивиды вынуждены были сберегать по общественным условиям, предельные проценты временного предпочтения (поверите ли вы, что они достигали 60%?) всегда намного превосходили рыночные ставки процента<sup>45</sup>. Рассмотрим теперь кредитные карточки. С точки зрения капитализма, потребительский кредит подобен сексу взрослых по их добровольному согласию. Он никого не касается, кроме заёмщика и кредитора. Но если каждый может получить желаемое мгновенно, без необходимости сбережения, и если неиспользованная кредитная карточка может заменить сбережения на чёрный день (бывшие в прошлом), то зачем кому-нибудь сберегать? Ведь цель индивидов — максимальное потребление, а вовсе не сбережения и инвестиции.

В прошлом, без потребительского кредита, автомобильных займов и ипотечного кредита (всего этого не было в действительности до конца Второй мировой войны, и даже в 1950 году всё это составляло лишь 52% личного дохода), человек, желавший купить стиральную машину, автомобиль или дом, должен был сберечь деньги для этой покупки, а до этого не мог пользоваться стиральной машиной, автомобилем или домом<sup>46</sup>. После развития потребительского и ипотечного кредита (в 1994 году невозвращённые займы составляли 107% чистого личного дохода), каждый может получить всё, что хочет, оплачивая это после того, как он получил желаемое, а не перед этим<sup>47</sup>.

Решающее значение имеет именно то обстоятельство, получает ли потребитель желаемое до того, как он уплатил, или после. Если потребители копят деньги перед покупкой, то их сбережения могут быть использованы для продуктивных инвестиций, пока они не сберегут достаточно для покупки желаемой вещи. Если же потребители оплачивают займы после покупки, то они получают в виде аванса сбережения других людей, и тем самым они в действитель-

ности вычитают деньги из фондов, которые могли бы послужить для инвестиций. Неудивительно, что проценты личных сбережений в различных странах тесно связаны с наличием щедрых покупателей и наличием ипотечного кредита с низким или нулевым предварительным взносом<sup>48</sup>. Употребление кредитных карточек с оплатой после покупки (американская система) или дебитных карточек с оплатой до покупки (японская система) определяет большое различие в процентах сбережений.

С точки зрения сбережений, налоговые законы, разрешающие займы под залог жилищной собственности, могут оказаться одной из крупнейших экономических ошибок Америки. В прошлом индивиды среднего класса могли достигнуть старости со значительными сбережениями, так как они вынуждены были делать ежемесячные платежи за свой дом (что было формой принудительного сбережения), и так как стоимость их домов возрастала. При займе под залог жилищной собственности индивидам не нужно сберегать, чтобы жить в своём доме. Они могут просто расходовать свою чистую собственность. По мере вздорожания домов эти займы могут в действительности привести к отрицательным сбережениям, поскольку вздорожавшая жилищная собственность для каждой отдельной семьи выглядит как добавочный финансовый ресурс и является таковым, но это не сбережения с точки зрения общества, поскольку чем выше продажные цены, получаемые одним американцем, тем больше приходится уплатить другому американцу — покупателю.

Несомненно, американская система налогов и расходов искажена в пользу потребления. Сбережения облагаются налогами как доходы, многие формы потребления, такие, как здравоохранение, не облагаются налогами, а для других форм потребления, таких, как жилища, предоставляются большие налоговые льготы<sup>49</sup>. Законодатели любят говорить об изменении системы с целью вознаграждения сбережений и инвестиций. Снижение налогов часто оправдывается как мотивация сбережений, но в действительности редко имеет такие последствия. Например, простое снижение налогов, как это делалось при администрации Рейгана, просто оставляло людям больше денег на потребление — что они и делали, между тем как процент сбережений в действительности падал. Если желательно увеличить сбережения, то правильная техника состоит не в налоговых льготах на доход, а в налоговых штрафах на потребление, повышающихся по мере роста потребления. Примечательно, однако, что отсутствует какое-либо серьёзное законодательство, переходящее от системы налогов на доход к системе прогрессивных налогов на потребление.

Средства массовой информации ещё более сужают и без того узкий временной кругозор, присущий капитализму. Почти невозможно представить себе интересный телевизионный фильм или программу, изображающую людей, воздерживающихся от потребления ради будущего. Увлекательно видеть рекламу новых потребительских товаров; увлекательно видеть в телевизионных фильмах и программах, как эти товары потребляют. Цель этой рекламы — убедить людей покупать новые товары. И эта цель достигается!

В некоторой мере Америка является страной низких сбережений, потому что это страна низких инвестиций — а не наоборот. Индивиды и фирмы сберегают, если они хотят инвестировать. Если сравнить 149 японских фирм, вошедших в опубликованный журналом “Форчун” список 500 крупнейших фирм мира, со 151 американской фирмой этого списка, то оказывается, что американские фирмы зарабатывают в семь раз больше по отношению к продажам и в двенадцать раз больше по отношению к капиталам<sup>50</sup>. Так как американские фирмы требуют во много раз большего процента прибыли на инвестиции, чем японские, в Америке просто меньше инвестиционных проектов, выдерживающих капиталистическую оценку, а следовательно, меньше надо сберегать для осуществления таких проектов.

По этой причине национальные инвестиции коррелированы с национальными сбережениями, несмотря на существование глобального рынка капиталов. Некоторые инвестиции получают международное финансирование и потому не зависят от национальных сбережений, но национальные инвестиции в высокой степени коррелированы с национальными сбережениями. В самом деле, значительная часть сбережений не поступает на международный рынок капиталов для вложения в наиболее прибыльные предприятия, а сберегается потому, что сберегатель хочет сделать целевую инвестицию, которая будет находиться под его собственным контролем. Причинная зависимость идёт не от больших сбережений к большим инвестициям, а наоборот, от желания сделать целевую инвестицию к большим сбережениям. Уровень сбережений в Америке низок потому, что американцы не имеют желания делать целевые инвестиции<sup>51</sup>. Поскольку они не хотят инвестировать, они не сберегают. Страны увеличивают инвестиции, стимулируя инвестиции, а не пытаясь повысить уровень сбережений.

Узкий временной кругозор капитализма острее всего проявляется в области глобальной экологии (я писал уже об этой проблеме в другом месте и не буду здесь повторяться)<sup>52</sup>. Что должно делать ка-

питалистическое общество с долговременными экологическими проблемами вроде глобального потепления или разрушения озонового слоя? В обоих случаях то, что делается теперь, проявится в виде изменений окружающей среды через пятьдесят или сто лет, но не произведёт ощутимого влияния на нынешние условия. В обоих случаях есть много неуверенности и риска по поводу того, что случится, если ничего не делать.

Если руководствоваться капиталистическими правилами принятия решений, то ответ на вопрос, что надо делать для предотвращения таких проблем, вполне ясен — ничего не делать. Как бы ни были велики отрицательные последствия через пятьдесят или сто лет, их текущая стоимость, рассчитанная на основе нынешней процентной ставки, равна нулю. Если текущая стоимость будущих отрицательных последствий равна нулю, то для предотвращения этих отдалённых проблем в настоящее время не следует делать расходов. Но если через пятьдесят или сто лет проявятся очень большие отрицательные последствия, то будет уже поздно что-либо делать для улучшения ситуации, поскольку всё, что будет сделано в то время, сможет улучшить ситуацию ещё через пятьдесят или сто лет. И тогда трезвые капиталисты — те, кто будет жить в то время — снова решат ничего не делать. В конце концов явится поколение, которое не сможет выжить в изменившемся земном окружении, но будет уже поздно что-нибудь сделать для его спасения. Каждое поколение будет принимать трезвые капиталистические решения, но в итоге получится коллективное самоубийство человечества.

### **Отсутствующая составляющая — будущее**

Капитализм исключает анализ отдалённого будущего. Нет концепции, что кто-нибудь должен делать инвестиции в заводы и оборудование, квалификации, инфраструктуру, исследование и развитие, защиту окружающей среды — инвестиции, необходимые для национального роста и повышения уровня индивидуальной жизни. В капитализме попросту нет социального “долга”. Если индивиды предпочитают не сберегать и не инвестировать, то не будет никакого роста — что ж, пусть так и будет. Индивидуальные решения максимизируют общее благосостояние, даже если они ведут к застойному обществу.

В теории капитализма предполагается, что технологии сами собой являются, а капиталист инвестирует, чтобы их использовать. Это представление неудивительно, ввиду истории ранней промыш-

ленной революции. Казалось, что технология просто является. Не было надобности в организациях, учреждениях, инвестициях в НИР, чтобы развились прядильная машина, ткацкий станок Аркрайта, паровая машина или бессемеровская печь. Но всё это изменилось после изобретения химической техники, сделанного в Германии в начале двадцатого столетия. Организации, учреждения и крупные долговременные инвестиции — именно это требуется, чтобы породить быстрый технический прогресс. Технологические прорывы создаются человеком, а не Богом.

В капитализме полностью отсутствует социальный контекст формирования индивидуальных предпочтений, не признаётся важность социальной организации в определении сложной природы рациональности, интересов, мотиваций и предпочтений<sup>53</sup>. Создание предпочтений считалось главной или сопутствующей целью воспитания детей, образования, религии, рекламы, объявлений общественных служб, законодательства и уголовного наказания — но капитализм этой цели не признаёт<sup>54</sup>. Все общества нуждаются в сочетании самоконтроля и социального контроля, но даже самоконтроль устанавливается социально<sup>55</sup>. Обучение — не индивидуальная, а социальная деятельность. Сообщества — это не скопления индивидов, а взаимодействия между индивидами, в которых главное место занимают общение и передача информации<sup>56</sup>.

Но у капитализма нет оснований требовать даже самоограничения, если только поведение индивида не наносит вреда кому-то другому<sup>57</sup>. Уже Адам Смит двести лет назад понимал, что здесь нужно нечто большее. Он говорил: «Можно положиться на то, что люди будут преследовать свои собственные интересы, не причиняя ущерба сообществу, причём не только вследствие ограничений, налагаемых законами, но также потому, что они соблюдают внутреннюю сдержанность, происходящую от морали, религии, обычаев и образования»<sup>58</sup>.

Остаётся простой вопрос. Кто распоряжается общественной системой? Поскольку капитализм полагает, что нет никакой общественной системы, его ответ гласит: никто. Но для двадцать первого века это неприемлемый ответ.

Коммунизм рухнул, потому что не смог разрешить свои внутренние противоречия. Идеология коммунизма, считавшая людей совершенно равными и полагавшая, что нет надобности в личных стимулах, оказалась несовместимой с продуктивными реальностями современного человека в индустриальном мире. Государство всеобщего благосостояния тоже не смогло разрешить свои внутренние про-

тиворечия. Если налоги были слишком велики и слишком много дохода раздавалось на основаниях, отличных от вкладов в производство, то инвестиции и трудовые усилия людей расстраивались или снижались, а это вело к необходимости снова повышать налоги и этим еще более обострять первоначальную проблему.

В некотором глубоком смысле капиталистические ценности тоже враждебны капитализму. Капитализм преуспеет или потерпит поражение в зависимости от своих инвестиций, но он проповедует теологию потребления. Для экономического прогресса необходимы хорошая физическая инфраструктура (дороги, аэропорты, вода, канализация, электричество и т. д.) и хорошая социальная инфраструктура (общественная безопасность, возможности образования, исследования и разработки), но теология капитализма не требует этих инвестиций.

В истории капитализм разрешил свои внутренние противоречия, используя общественный сектор для многих инвестиций в инфраструктуру, НИР и образование, которых он сам бы не сделал. Частный капитализм рассчитывал на общественную “поддержку”. Но вместо того, чтобы признать, что он нуждается в помощи для эффективного действия, капитализм обычно извинял правительственную деятельность какой-нибудь военной опасностью. Теперь такой опасности нет.

Проблема отчасти состоит в том, что такое признание почти автоматически привело бы к чему-то вроде индустриальной политики. Любая система НИР, чтобы быть эффективной, должна знать, чего она хочет. На что же должны делать ставку люди, расходующие общественные деньги на НИР? Военные знали, чего хотели — ракет, попадающих с точностью в пятнадцать футов, подводных лодок, остающихся под водой навсегда, и истребителей, делающих три тысячи миль в час. Развивались технологии для достижения определённых целей. Недостаточно просто давать исследователям деньги и говорить им, чтобы они сделали что-то хорошее. Тот, кто даёт деньги, должен знать, чего хочет, должен быть способен ставить цели таким образом, чтобы можно было отличить неудачу от успеха.

Капитализм классических сравнительных преимуществ не нуждался в правительственном финансировании НИР. Экономическая деятельность определялась расположением естественных ресурсов и отношениями капитала к труду. Но в капитализме искусственных интеллектуальных отраслей промышленности главное место занимают общественные технологические стратегии. Искусственные

интеллектуальные отрасли будут размещаться там, где кто-нибудь организует интеллектуальную силу. У них нет естественного отечества. Организация интеллекта означает, что надо не просто устроить систему НИР, ставящую страну на передний край технологии, но также организовать рабочую силу, имеющую все необходимые квалификации — сверху донизу, — нужные для овладения новыми технологиями производства и распределения. Никто не выигрывает в этом соревновании без инфраструктуры коммуникации и транспорта мирового класса. В предстоящую эпоху все эти инвестиции будут более долговременными и будут иметь большую коллективную составляющую.

Когда хотят, чтобы правительство делало для капитализма эти долговременные социальные инвестиции, то все такие требования — просто контрфорсы, построенные *ad hoc*, важные подпорки капиталистического собора, не признаваемые официально. Поскольку они не признаются, капитализм их не сохраняет и не поддерживает. Но когда атрофия общественного сектора дойдёт до определённой точки, эти контрфорсы обрушатся, и с ними вместе собор частного предпринимательства.

Всегда легче давать советы другим. Посмотрев в прошлое, американцы сразу же замечают, что такие процветающие общества, как инки в Перу или мавры в Южной Испании, быстро пришли в упадок, как только испанцы перестали поддерживать ирригационные системы, благодаря которым они существовали. Величайшие из всех строителей, кхмеры со столицей в Ангкоре, в нынешней Камбодже, потерпели поражение, возможно, оттого, что их империя не смогла поддерживать свою огромную и сложную систему ирригации<sup>59</sup>.

Без социальной организации у каждого появляется стимул к бесплатному проезду — к пользованию всеми уже существующими благами без всяких усилий сохранить систему, производящую эти блага. Без организации каждый берёт себе столько воды, сколько возможно, но никто не затрачивает сил на починку каналов. Вскоре уже не будет ирригационной системы, откуда можно брать воду, и уровень жизни всех упадёт. Каждый в отдельности ведёт себя рационально, но в итоге получается коллективная иррациональность.

Подобное же испытание ожидает и нас. Может ли капитализм инвестировать в человеческий капитал, инфраструктуру, исследования и разработки, что позволит ему процветать, или же он, наподобие испанских христиан, захочет обогатиться на короткое время, отказавшись сделать социальные инвестиции, от которых зависит его долговременный успех?

Внутреннее противоречие между тем, что нужно, и тем, что делается, очевиднее всего проявляется в обращении капитализма с его рабочей силой. Компании вызывающе заявляют, что у них нет никаких долговременных обязательств перед своей рабочей силой. Рабочим приходится учиться, что они должны максимизировать свою краткосрочную прибыль, переходя к новому работодателю, как только тот предлагает несколько больший заработок. “Глупо” оставаться и ждать будущего успеха и будущего увеличения заработка, потому что фирма способна уволить тебя в будущем, сколько бы ты ни содействовал её успеху в прошлом. Но долговременные стратегические преимущества, важные для фирм, можно привить лишь тем интеллектуальным работникам, которых учили ценностям старого телевизионного вестерна “Буду путешествовать с ружьём”. Взаимная лояльность нужна как раз в то время, когда она исчезает.

Можно спорить, сколько людей в самом деле имели эти ценности, но, несомненно, неявный общественный договор, заключённый после Второй мировой войны, распатан. Данные о времени службы среднего работника у одного предпринимателя не очень изменились, поскольку в них доминируют такие виды сервиса, как предприятия быстрого питания, с очень высоким уровнем текучести рабочей силы; но в психологии квалифицированных работников умственного труда средней или высшей категории оплаты происходит огромный сейсмический сдвиг. Эти давления могут только возрасти, поскольку фирмы, стремясь к ускоренному росту производительности, должны будут сосредоточиться на сокращении “белых воротничков”, более многочисленных теперь, чем “синие воротнички”. Теперь они имеют также для этого возможности, потому что компьютерные технологии во многом более приспособлены для выполнения традиционной работы “белых воротничков” (бумажного делопроизводства), чем для традиционной работы “синих воротничков”.

Разрушение прежнего общественного договора — это результат столкновения двух экономических плит. Глобальная экономика разрешает, поощряет и обязывает компании перемещать их деятельность в места наименьших затрат. Поскольку перемещение обходится дорого, компаниям обычно выгодно снижать затраты на старом месте, без необходимости нести затраты на перемещение. И в то же время новые технологии позволяют фирмам работать с совсем иной структурой рабочей силы. Электронные телекоммуникации, не требующие так много личных отчётов, позволяют уменьшить чис-

ло уровней руководства и намного уменьшить число работников в главном управлении корпорации.

Глубина и широта знаний, необходимых для успешного экономического производства, требуют сосредоточения людей для совместной работы в квалифицированных коллективах. Такие компании, как “Крайслер”, доказали, что есть огромные источники производственных выгод, открывающиеся, если компании удаётся в самом деле побудить свой персонал работать совместно и думать не о собственных интересах, а об интересах коллектива. Но капитализм, этот триумф индивидуальности, не может официально признать необходимость коллективной работы. Если даже капитализм организуется в коллективы и если представить себе, что лояльность к коллективу и готовность работать в коллективе приобретают большую важность, то исчезают стимулы, удерживающие вместе экономические коллективы (пожизненная служба, увеличения реальной заработной платы). Как раз в такое время, когда необходимость применения человеческих квалификаций в бескорыстных коллективах требует более прочной привязанности этой квалифицированной рабочей силы к компании, превращения её в часть коллектива компании, мы видим, как реальные компании движутся в прямо противоположном направлении.

Неясно, как соединить эти две несовместимых цели. В 80-х и в начале 90-х годов некоторые фирмы экспериментировали с общественным договором, где была центральная группа постоянных работников, пользующихся старыми условиями, и периферийная группа временных работников, не участвующих ни в каком общественном договоре (образец фирмы “Дженерал Моторс” на предприятии “Сатурн”). Но этот образец действует лишь в том случае, если группа вне общественного договора относительно невелика. Он предполагает также, что фирма может определить, кто из работников входит в центральную группу. Если присмотреться к “сокращениям” и к снижению реальной заработной платы, то можно прийти к выводу, что вообще нет центральных работников, за исключением самых главных менеджеров. Теперь растущее неравенство и падение реальных заработков касаются не меньшинства, а большинства американской рабочей силы. Надо придумать что-нибудь другое.

Возможно, следует построить новый общественный договор, основывающийся не на том, что фирма гарантирует пожизненную работу с повышающимся заработком, а на том, что, пока индивид находится в коллективе фирмы, предприниматель будет работать с

этим индивидом, инвестируя в квалификации, способствующие его жизненному успеху, — квалификации, которые могут повысить зарплаты или могут быть использованы в другой компании. Пожизненная работа заменяется пожизненной работоспособностью. Такой договор потребовал бы, конечно, больших изменений в нормальной политике распоряжения человеческими ресурсами. С работниками будут консультироваться, какие квалификации они приобретут, они будут вправе отказаться от инвестиций, которые найдут неразумными, и им будут предоставляться возможности приобретения квалификаций, бесполезных их нынешним предпринимателям. Неясно, кто будет платить за различные части этих инвестиций. Возможно, пожизненная работоспособность имеет практический смысл, но до сих пор ни одна компания не изучала, что может означать такой договор и как он будет действовать.

Чтобы капитализм мог действовать в течение длительного времени, он должен делать инвестиции не только в немедленных интересах какого-нибудь индивида, но и в долгосрочных интересах человеческого общества. Каким же образом доктрина радикального краткосрочного индивидуализма может поддерживать долгосрочные интересы общества? Как может капитализм выдвигать ценности, поддержание которых нужно ему самому, если он отрицает, что ему вообще нужно выдвигать какие-нибудь ценности? Короче говоря, кто представляет в настоящем интересы будущего?

Таким образом, от капитализма потребуются делать то, что он делает хуже всего — инвестировать в отдалённое будущее и делать сознательные усилия по развитию структуры своих учреждений, чтобы поощрить индивидов, фирмы и правительства принимать долгосрочные решения. На вопрос, что должны делать в капиталистическом обществе правительства, чтобы улучшить существующие в нём условия, социалисты отвечали: они должны владеть и управлять предприятиями. Этот ответ оказался неверным. Правильный ответ — установить высокий уровень обязательных частных и общественных инвестиций.

Как видно из истории, возможны весьма различные формы равновесия между общественной и частной сферами жизни, а также между потреблением и инвестициями. Но история свидетельствует также, что хорошее общество невозможно без равновесия в обеих областях. Модель коммунизма — где всё общественное — не работает. Модель феодализма и неявная модель капитализма — где всё частное — тоже не работает. Не могут работать ни потребление, ни инвестиции. В предстоящей эпохе капитализм должен будет создать

новые ценности и новые учреждения, которые позволят достигнуть нового стратегического равновесия в обеих этих областях.

Внутри вулкана растёт напряжение. Как может действовать капитализм, если важные типы капитала не могут быть собственностью? Кто будет делать необходимые долгосрочные инвестиции в квалификации, инфраструктуру, исследование и развитие? Как сформировать квалифицированные коллективы, нужные для успеха? В период кусочного равновесия надо ответить на вопросы, не имеющие очевидных ответов.

## Глава 15

### Действия в период кусочного равновесия

#### Политический процесс

В настоящее время капитализм имеет то преимущество, что после смерти коммунизма и социализма у него нет больше активного конкурента в виде какой-либо общественной системы. Невозможно устроить против чего-то революцию без альтернативной идеологии. Но повсюду растёт недовольство и открытая враждебность, проявившиеся не только в американских выборах, прошедших в ноябре 1994 года. В первом туре французских выборов крайние правые Жана-Мари Ле Пена собрали 15% голосов: это были голоса тех самых белых мужчин, которые голосовали в Америке за новое республиканское большинство, людей со снижающимися экономическими перспективами, страхи которых удалось сосредоточить на иммигрантах. Калифорнийское «предложение 187» пользуется явной поддержкой во Франции. Религиозные фундаменталисты почти всюду стремятся захватить политическую власть (в Алжире, Израиле, Египте, Индии, Японии и Соединённых Штатах), свергнуть существующие правительства и установить свою версию уверенности и истины.

Консервативные сторонники свободного рынка играют с огнём, вступая в политические союзы с религиозными фундаменталистами, поскольку цели их совпадают лишь в том, что те и другие хотят избавиться от нынешних правительств. Религиозные фундаменталисты веруют в свободный рынок товаров и услуг не больше, чем в свободный рынок идей. Фундаменталисты знают, что надо продавать и чего не надо продавать. В Иране религиозным фундаменталистам удалось захватить государственную власть. Торговцы базара принесли пользу Хомейни, финансируя его «исламскую революцию», так как они ненавидели экономические реформы шаха, угрожавшие им новой конкуренцией в виде традиционной западной розничной торговли. Но как только религиозные фундаменталисты оказались у власти, они обратились против тех же торговцев, устанавливая ограничения, что можно и что нельзя продавать. Скромность требовала, чтобы женщины носили «надлежащую» одежду.

Определение порнографии внезапно расширилось, включив почти всё, что им не нравилось. Теперь эти торговцы базара находят, что их дела идут гораздо хуже, чем во времена шаха.

Правительства во всём мире обеспокоены, поскольку они должны ответить на реальные проблемы и тревоги своих граждан. Политика, осуществляемая в результате большой победы республиканцев в 1994 году, даже не касается проблем падающей заработной платы и растущего неравенства. В конечном счёте те же избиратели станут снова несчастными избирателями и будут искать любых демагогов, какие им подвернутся во время выборов. Ярость, направленная против демократов в конце 1994 года, в будущие годы может легко быть направлена в обратную сторону, против бизнесменов, если только найдутся “хорошие” (или плохие?) лидеры. Большая группа избирателей с открытой враждебностью, не получающая благ от экономической системы, не способствует никакому экономическому или политическому успеху.

Демократии хорошо реагируют на кризисы, поскольку кризис сосредоточивает общее внимание на одном и том же вопросе и требует действия. Демократии почти никогда не действуют без кризиса, электризирующего общественное внимание. Чтобы осуществить какое-нибудь изменение, демократии нужно убедить большое число своих средних граждан (значительно больше 51%), что это изменение необходимо. Большинству всегда присуща консервативность, поскольку любое изменение означает, что само большинство должно переменить свой образ действий. Без кризиса трудно убедить значительное большинство, что нечто нуждается в изменении. Без кризиса меньшинства, задетые изменением, всегда могут его блокировать. Демократии уделяют непропорционально большое внимание группам меньшинств, сосредоточенным на одном вопросе, поскольку от них часто зависит исход выборов с почти равным числом голосов, причём их можно легко обратить в своих твёрдых сторонников — просто поддержав их в единственно важном для них пункте.

Но текущие экономические явления — это не кризис. Реальный доход рядовых работников убывает меньше чем на 1% в год. Перемены становятся драматическими через двадцать пять лет, но не через год. Распределение доходов и богатства драматически изменилось за последние двадцать пять лет, и против этого не было сделано решительно ничего. Политика, способная обратить текущий ход событий, даже не обсуждается.

Впрочем, эти тенденции вызваны столь фундаментальными силами, что их очевидным образом нельзя изменить частными ре-

формами экономической политики. Требуются крупные структурные изменения. Но, конечно, демократии умеют это делать хуже всего. Когда демократии вынуждены двигаться, они не делают радикальных изменений, двигаясь к глобальному оптимуму, а предпочитают медленно двигаться по линии наименьшего сопротивления к некоторому локальному оптимуму. При нормальной эволюции это правильная стратегия. Но в период кусочного равновесия она неправильна. Локальные оптимумы и линии наименьшего сопротивления часто уводят в сторону от глобального оптимума, а не приближают к нему.

На какое-то время — пользуясь названиями двух недавних книг — можно иметь “век удовлетворения” для высших классов, и вместе с тем “век убывающих надежд” для средних и низших классов<sup>1</sup>. Но такую двойственность невозможно сохранить навсегда. Общественные системы держатся на расплавленной магме совместимых идеологий и технологий. Невозможно иметь одновременно идеологию равенства (демократию) и экономику, порождающую всё большие неравенства, с абсолютным снижением дохода для большинства голосующего населения.

По отношению к этим давлениям американский капитализм имеет и сильные, и слабые стороны. Сила его в том, что он имеет более фундаментальную политическую поддержку, чем капитализм Европы. Тот факт, что социалистические партии никогда не были значительной силой в американской политике, говорит нечто важное об Америке. Вера в то, что капитализм способен повышать уровень жизни, вероятно, будет умирать в Соединённых Штатах медленнее, чем в Европе. В то же время, главная слабость американского капитализма состоит в том, что для работающей части среднего класса он — главный поставщик тех благ, которые в других случаях назывались бы социальным обеспечением (медицинского обслуживания и пенсий). В Европе потеря работы, и тем самым доставляемых компанией дополнительных льгот, в экономическом смысле гораздо менее серьёзна, чем в Соединённых Штатах. Там государство всеобщего благосостояния более чем возмещает потери от безработицы.

По мере того как сокращаются дополнительные льготы среднего класса, раздражение среднего класса возрастает, и будет возрастать всё быстрее. В конце концов средний класс потребует политических действий, чтобы остановить снижение его льгот и его уровня жизни, и он будет всё меньше заинтересован в политической защите капитализма. Именно это раздражение побудило президента Клинтона и его жену сделать здравоохранение главной темой в первые два

года администрации Клинтона. Супруги Клинтон не справились с этой реформой, и раздражение среднего класса, который лишается здравоохранения, несомненно вернётся.

В политическом отношении капитализм оказался теперь в изоляции, в какой он не был с середины девятнадцатого века. Тогда капитализм смог политически выжить, потому что кооптировал определённые группы трудящихся — менеджеров среднего и низшего уровня, работников умственного труда, квалифицированных работников физического труда, — начавших считать себя членами капиталистического коллектива. С приходом “сокращений” капитализм в действительности говорит значительной части своих бывших политических сторонников, что они больше не входят в “коллектив”. Поскольку они выброшены из экономического коллектива капитализма, теперь только вопрос времени, как скоро эти же люди покинут политический коллектив капитализма.

В течение короткого промежутка времени капитализм может политически позволить себе гораздо более жёсткое экономическое обращение со своей рабочей силой, чем прежде, когда коммунизм угрожал ему внутренней революцией и внешней опасностью. Но в определённый момент капитализм встретится с некоторой новой угрозой, и тогда ему понадобится более широкая политическая поддержка, чем могут доставить немногие индивиды, владеющие значительным капиталом. Откуда же он возьмёт эту поддержку?

Факты очевидны. Неравенство богатства и доходов повсюду растёт. Реальные заработки значительного большинства падают. Растёт люмпенпролетариат, нежелательный в продуктивной экономике. Общественный договор между средним классом и американскими корпорациями разорван. Главное средство против неравенства, действовавшее в течение ста лет, — государство всеобщего благосостояния — начало отступать. Тектоника экономических плит быстро изменяет экономическую поверхность Земли. Возрождение экономики свободного рынка в смысле “выживания наиболее приспособленных” неудивительно, поскольку оно удовлетворяет потребность людей в каком-то понимании социальной действительности: оно кажется возвратом к мифическим добродетелям прошлого<sup>2</sup>. Так ведут себя люди в замешательстве. Но чтобы справиться с нынешним периодом кусочного равновесия и с очень необычным будущим, которое из него произойдёт, придётся изобрести что-то новое.

Новые продуктивные технологии повышают важность общественных инвестиций в инфраструктуру, образование и исследования, и в то же время ценности движутся в направлении к большему ин-

дивидуализму, с гораздо меньшей социальной заинтересованностью в общественных инвестициях. Более грубую версию капитализма с “выживанием наиболее приспособленных” проповедуют как раз в то время, когда экономическая система открывает производственную выгоду коллективного труда. Вера в совершенство капиталистической системы, не нуждающейся в общественной поддержке, возвращается как раз в то время, когда должен быть изобретён новый капитализм без собственного капитала.

### **Идеология строителя**

Здесь хотелось бы перечислить целый ряд форм государственной политики, которые помогли бы капитализму получить то, в чём он нуждается. Какая налоговая и бюджетная политика приведёт к более долгосрочным инвестициям? Каковы должны быть стратегии НИР? Какие проекты инфраструктур дадут в длительной перспективе наибольшие дополнительные выгоды? Как правильно реформировать программы пенсий и здравоохранения для престарелых? Как можно создать самую квалифицированную в мире рабочую силу? Как соединить формальное образование с повышением квалификации по месту работы? Кто должен платить за все эти меры? На некоторые из этих вопросов мы уже отчасти ответили в этой книге, но было бы ошибкой пытаться дать определённый ответ на все эти вопросы.

Предмет этой книги — не надлежащая государственная политика. Дело теперь в том, чтобы убедить себя и других, что мир изменился, и что мы должны меняться вместе с ним. Когда необходимость правильной политики будет осознана интеллектуально и — что более важно — эмоционально, принятие правильной политики окажется более лёгкой частью задачи. Чтобы перейти от одного к другому, государственная политика имеет много возможностей. Но прежде всего мы должны представить себе, где находится это “другое”, и ощутить, насколько важно скорее туда прийти.

Поскольку мои детские годы прошли в Монтане до наступления эры реактивных самолётов, моя фантазия всё ещё обращалась к железным дорогам. В то время одним из самых скорых поездов мира был “Строитель империй” Великой северной дороги, прокладывавший себе путь через Монтану и Северную Дакоту от Миннеаполиса до Сиэтла. Имя этого поезда символизирует установку, которая должна привести к успеху будущую эпоху. Как видно из названия, на севере Великой равнины не было империй для завоевания. Там

было лишь пустое пространство, где, как воображал Джеймс Дж. Хилл, его поезда должны были стимулировать создание империи. В конечном счёте он ошибся. Никакая империя так и не была построена. Золотые прииски, одно время казавшиеся обещающими, истощились. Но имя его поезда воплощает то, что надо делать.

В наши дни нет физических империй, заслуживающих завоевания. Владение большей территорией не делает кого-нибудь лучшим экономическим конкурентом. Те, кто преуспеют, построят искусственную интеллектуальную промышленность будущего. Они построят нечто там, где сейчас есть только пустые интеллектуальные и экономические пространства. Некоторые возможности, которые выглядят, как экономические золотые прииски, истощатся, как прииски мистера Хилла, но другие, которые выглядят как пустыри, окажутся экономическими сокровищами. Но чтобы захватить эти сокровища, надо пойти туда, где они лежат, с решимостью строителя империй<sup>3</sup>.

Ни один разумный человек никогда не ставил себе целью сокращение собственного потребления. Сбережение — не удовольствие. Но если деньги, доставленные сбережением, используются, чтобы нечто построить, это может быть удовольствием. Чтобы преуспеть, будущий капитализм должен будет перейти от идеологии потребителя к идеологии строителя. Рост — это не автоматический процесс спокойного перемещения из одной точки равновесия в другую. Путь роста — это беспокойный процесс неравновесного движения, обещающий массу удовольствия. Технология — это не манна небесная. Это социальный процесс человеческого творчества и новаторства. В этом контексте инвестиция должна рассматриваться не как затрата, которой надо избежать, а как прямой источник пользы, которым надо овладеть. Индивид, инвестирующий в самую важную квалификацию, какую, по-видимому, может иметь индивид — способность действовать в глобальной экономике — не должен для этого жертвовать своим потреблением: он строит систему квалификаций, которая принесёт больше удовольствия, чем какой-нибудь предмет потребления.

Установки, которые надо развивать, иллюстрируются привычками сбережения людей свободных профессий. В Соединённых Штатах люди свободных профессий на любом уровне дохода сберегают и инвестируют гораздо больше, чем люди с тем же доходом, работающие на кого-то другого. Люди свободных профессий непосредственно видят, что они строят. Построить лучший бизнес — значит создать больше полезного, чем иметь большой дом или водить боль-

ший автомобиль. У этих людей, как у строителей, временные горизонты гораздо шире, чем у капиталистов, просто получающих свой доход, или у потребителей.

В больших корпорациях, чаще всего принадлежащих пенсионным фондам или взаимным фондам, акционеры столь далеки, столь различны и столь аморфны, что никто из них не может получить какое-нибудь удовольствие от созидания или строительства. Они видят только дивиденды. Если посмотреть на большие корпорации, всё ещё контролируемые доминирующим семейством (“Марс”, “Уол-Март”, “Миликен”, “Майкрософт”), то можно заметить совсем другие черты поведения и временные кругозоры, чем у людей, работающих внутри больших фирм, принадлежащих учреждениям. Их личные цели, их семейные цели и их деловые цели — всё это согласуется с установками строителя.

Не каждый может быть человеком свободной профессии. Они не нужны экономике в этой роли, и многие люди, которые должны быть мелкими сберегателями, не имеют для этого необходимых личных склонностей. Но если не каждый может прямо быть строителем, каждый может участвовать в процессе строительства в общественном смысле, если правительство строит по проектам то, что надо построить. Большинство американцев не участвовало в проекте 60-х годов — высадке человека на Луну. Но все мы очень гордились тем, что было совершено, и я не помню, чтобы в то время кто-нибудь сказал, что было истрачено “слишком много” денег. В континентальной Европе те же чувства испытывают в наши дни по поводу сверхскоростных поездов, связывающих города. Каждый скажет вам, что у них поезда самые быстрые или скоро будут самыми быстрыми. Сколько угодно жалуются на налоги и государственные бюджеты, но в течение года, проведённого в Европе, когда я много путешествовал, я никогда не слышал жалоб на эту часть государственного бюджета.

Подозреваю, что те же чувства были в древнем Египте, когда там строили пирамиды. Теперь мы удивляемся, какую долю их полного дохода и рабочего времени им приходилось взимать в виде налогов, чтобы строить пирамиды, но они, без сомнения, очень гордились тем, что делали. На языке современной экономики, они получали личную полезность, строя для бесконечного будущего. Они не рассматривали то, что делали, как отказ от потребления товаров, которое доставило бы им высокий уровень жизни в настоящем.

Если индивиды должны иметь установки строителей, то правительство должно быть активным видимым строителем. Некоторые

из строений должны быть физически видимы. Хорошим началом было бы решение обогнать японцев и европейцев, построив лучшую в мире сеть скоростных междугородних железных дорог. Но значительная часть строительства будет относиться к людям. Соединённые Штаты должны решить, что у них будет самая квалифицированная и самая образованная в мире рабочая сила. Это означает готовность объективно установить нынешнее состояние Америки, выяснить, у кого самая образованная рабочая сила на каждом уровне, отмечать прогресс или отсутствие прогресса в усилиях догнать и перегнать лучших работников, и делать всё необходимое для достижения этой цели. Если при этом что-то не работает, это надо безжалостно выбросить и применить другие средства — но ничто не должно отклонить нас от достижения этой цели.

Подлинными героями будущего — это не капиталисты Адама Смита и не мелкие бизнесмены, которых любят восхвалять наши политики, а те, кто строит новые отрасли промышленности<sup>4</sup>. Они готовы жить трудной жизнью вне рутины — преодолевать естественное для человека физическое отвращение к новому перед лицом социального окружения, всегда привязанного к прошлому<sup>5</sup>. Они должны быть способны мечтать, иметь волю к завоеванию, радость творчества и психическое стремление строить экономическое царство<sup>6</sup>.

Йозеф Шумпетер думал, что капитализм вымрет, подорванный бюрократизацией всякой изобретательности и всякого новшества, а также интеллектуальными сочинителями, которые укажут более благородные цели в виде других систем — таких, как социализм<sup>7</sup>. Он в самом деле предсказал разложение семьи, поскольку дети перестанут быть экономическим капиталом и родители откажутся приносить жертвы для их содержания, когда они станут главными причинами затрат<sup>8</sup>. Как видно из истории, он ошибался по поводу НИР, указал не тех сочинителей, но выглядит всё более правым в отношении семьи.

Научные исследования и разработки, особенно фундаментальные НИР, и в самом деле должны бюрократически финансироваться крупными компаниями или большим правительством. Изобретатели-ремесленники английского образца девятнадцатого века не стоят уже в центре технического прогресса. Но всё ещё остаётся много экономических ниш для мелких изобретателей и новаторов, открытия которых основываются на большой науке, и эти люди могут строить небольшие фирмы, которые в конце концов становятся крупными фирмами. Всё это не отнимает удовольствия от изобретений и у тех, кто состоит на службе у крупных фондов. Моё учрежде-

ние, Массачусетский технологический институт (MIT), существует благодаря крупным фондам, но те, кто там занимается исследованиями, испытывают от этого массу интересных переживаний, и этот институт — самый большой в стране инкубатор новых фирм.

Современный эквивалент сочинителей, о которых писал Шумпетер — это телевизор. Официально он поёт гимны капитализму, но неофициально он прививает целый ряд антипродуктивных ценностей. Имя этой игры — потребление; никто не должен откладывать немедленное удовлетворение. В стране телевидения примечательным образом отсутствуют творцы и строители. Временные кругозоры становятся всё короче, и вследствие идеологии телевизионных программ, и ввиду способов подачи материала — всё более быстрых переходов от одной сцены к другой. Поставьте хронометр во время вечерней программы новостей и измерьте, сколько времени телевизор отводит любому, сколь угодно важному предмету.

Может ли деятель телевидения заставить себя делать инвестиции и реформы, важные для будущего? Ни его явная капиталистическая идеология, ни его неявная телевизионная идеология не признаёт жертв для построения будущего. Он — крайний потребитель в настоящем. Откуда ему взять ценности для поддержания необходимых инвестиций в образование, в НИР и в инфраструктуру? Что же случится, если их не будет?

Современные сочинители, деятели телевидения, были, по-видимому, одним из главных факторов падения Берлинской стены в 1989 году. Восточные немцы сидели и смотрели западногерманское телевидение; таким образом они знали, чего им недостаёт. Идеология социализма не могла заменить им товары капитализма. В Северной Корее делают телевизоры, не принимающие сигналов из Южной Кореи, и демилитаризованная зона по-прежнему держится. Северные корейцы просто не знают, что им недостаёт чего-то, что есть у других.

### **Приспособление к новой игре**

Приспособиться к новым реальностям — трудно. Страны в своей основе остаются тем, что они есть, и часто не могут делать то, что им нужно, даже если знают, что они должны делать. Все в Америке знают, что американцам нужно больше сберегать, но Соединённые Штаты ничего не могут сделать, чтобы снизить своё потребление. Европа знает, что нельзя вечно жить без роста занятости, но не может отказаться от своей борьбы с призраком инфляции и не со-

гласна отменить регулирование своих рынков труда, чтобы вновь запустить свои экономические двигатели. Япония знает, что её текущая экономика не работает, и знает, что она — страна с меньшей жилой площадью на человека, чем любая другая богатая страна, но не может перестроить свою экономику во внутреннюю экономику, ориентированную на улучшение жилого фонда. Каждый из главных игроков мировой игры рационально знает нечто из того, что ему нужно делать, но не может рационально действовать.

### **Америка**

Всем трудно сделать необходимые изменения, но особенно трудно — американцам. Не только они верят, что их общественная система — лучшая в мире; многие граждане во многих странах имеют подобные верования, но только американцы верят, что их общественная система совершенна — происходит от отцов-основателей, которые были по меньшей мере полубоги. Кроме того, американская политическая система теперь — старейшая в мире. Ввиду этих двух факторов, когда что-нибудь выходит плохо, американцы ищут недостатки не в системе, нуждающейся в институциональных исправлениях, а в “плохих” индивидах — то есть в дьяволе. По американской политической теологии, плохие люди никогда в конечном счёте не выигрывают. Вьетнам был для Америки большим шоком, чем, пожалуй, для любой другой страны, потому что там американцы, хорошие люди, в конечном счёте не выиграли. В американской теологии нет компромиссов между свободой и равенством. Американцы могут иметь и то, и другое. Надлежащие правила (система) принесут спасение — и эти однажды установленные правила, как начертанные на камне десять заповедей Моисея, никогда не нуждаются в изменении. Америка не нуждается в социальном планировании или в элитарном знании. Человек с улицы всё знает лучше. Американцы не обязаны принимать распределение потерь. Свободные рынки принесут не просто лучшее, что можно получить, но совершенство — и притом бесплатно<sup>9</sup>.

Американцам придётся также примириться с потерей своего положения господствующей в мире экономической, политической и военной державы. Рациональный подход требует, чтобы американцы играли активную, хотя иную и меньшую роль на мировой сцене. У Америки есть огромная способность убеждения и ассимиляции; это единственная в мире страна с глобальными интересами и глобальным радиусом действия. Но с эмоциональной стороны потеря лидерства скорее всего приведёт к изоляционизму<sup>10</sup>. Все будут от-

рицать, что они изоляционисты (“изоляционизм” — плохое слово, почти как “Мюнхен”), но американцы говорят теперь в проходящем через конгресс законодательстве, что не хотят платить за деятельность вроде деятельности Организации Объединённых Наций, не хотят платить за региональные банки развития, не хотят посылать американские войска за границу в рамках международных мероприятий — то есть отказываются как раз от тех видов деятельности, которые позволяют Америке быть мировой военной державой и осуществлять лидерство. Что бы ни говорили американцы, американский “изоляционизм” возрождается.

### **Европа**

Европейская модель, иногда называемая рейнской моделью, в отличие от англосаксонской модели капитализма, стоит перед лицом совсем иных проблем<sup>11</sup>. В ней сбережения и инвестиции намного выше американских; она имеет более коммунитарный характер и готова к гораздо большим общественным инвестициям. Но она верит, что социальное обеспечение — “закономерный” результат экономического прогресса, и что эта её приверженность социальным требованиям и государству всеобщего благосостояния не подлежит обсуждению и, тем самым, не может работать в глобальной экономике<sup>12</sup>. Ничто не иллюстрирует это с большей ясностью, чем мучительные усилия нового консервативного французского правительства<sup>13</sup>. Министры финансов увольняются за одно только предложение сократить пенсии, ничего нельзя сделать, чтобы сократить просроченные платежи, и все попытки отменить регулирование исчезают, как только возникают забастовки.

В то время как в Соединённых Штатах система социального обеспечения на 55% финансируется из общественных и на 45% из частных источников, в Европе общественный сектор несёт 80% этого бремени, а частный — лишь 20%<sup>14</sup>. Вследствие этого, крах государства всеобщего благосостояния ударил по Европе и раньше, и сильнее. Как точно выразился один немец, его страна — “социально ориентируемая нация, где обязательства сильного перед слабым имеют характер, которого уже нельзя себе позволить”<sup>15</sup>.

Можно было бы подумать, что этот немецкий обозреватель неправ, и отчасти объяснить этим возникновение европейской проблемы. Может показаться, что в Германии, крупнейшей экономической державе Европы, комбинация капитализма и государства всеобщего благосостояния действует лучше, чем где бы то ни было. Немцы жалуются, но у них более высокая заработная плата и

вдвое больше свободных от работы дней, чем у американцев или японцев (42 дня выходных и отпусков, плюс 19 дней на болезни). Система эта работает в том смысле, что Германия всё ещё имеет экономику, которая может себе позволить повышать реальную заработную плату, сохраняя при этом торговый избыток<sup>16</sup>. Германия работает столь успешно потому, что она в высшей степени конкурентоспособна по отношению к другим европейским странам, имеющим такую же систему социального обеспечения, но менее эффективным. Этого успеха не было бы, если бы не было этих других стран. Но германский опыт оставляет остальные страны Европы в неуверенности, могут ли они тоже заставить свою систему лучше работать, если только им удастся что-то изменить, чтобы стать более похожими на немцев. Из-за немецкого “успеха” гораздо труднее построить что-то новое.

Но в длительной перспективе европейский бизнес будет избегать оплаты системы социального обеспечения, удаляясь за границу, а европейские труженики будут по-прежнему исчезать в чёрной экономике. Нынешняя система не может продолжаться. Официальная статистика говорит, что в 90-е годы в Южной Италии и Южной Испании безработица была выше, а зарплаты ниже, чем они были где-либо в Европе в 60-е годы. Но в 60-х годах много миллионов испанцев и итальянцев двинулись в северные части своих стран или стали иностранными рабочими в Германии и Швейцарии, где нашли себе работу. Теперь никто не движется. Просто более привлекательно работать в чёрной экономике и получать льготы социального обеспечения, чем ездить в поисках работы.

Два десятилетия назад уровень безработицы в Европе был вдвое ниже, чем в Соединённых Штатах, а теперь стал вдвое выше. Если ситуация не изменится, то ещё через два десятилетия этот разрыв станет намного больше. Прошло двадцать пять лет без роста занятости в Европе. Если это продолжится ещё двадцать пять лет, система сломается.

Есть ещё один основной аспект, в котором рейнская модель не работает. Напомним, что из списка двенадцати крупнейших фирм Америки 1900 года — одиннадцать погибло до конца века. Успешной экономике нужно, чтобы небольшие компании росли и становились крупными компаниями. Некоторые части Европы (например, Северная Италия) полны превосходных малых компаний, которые, однако, никогда не вырастают в большие компании. Пока компания слишком мала, чтобы попасть на экран правительственного экономического радара, регулирование бизнеса (делающее, напри-

мер, увольнение работников слишком дорогим) к такой компании не применяется, или она может его избежать<sup>17</sup>. Недавно я посетил одну из этих хороших малых компаний Северной Италии. Её руководство много размышляло о том, как ей переместить часть своей деятельности за пределы Италии, чтобы она могла остаться малой и не навлекать на себя правительственного регулирования. Эту энергию надо направить в более производительную сторону.

Если компания уже очень велика, то это же регулирование может финансироваться за счёт квазимонопольных прибылей, или же правительство примет особые меры, чтобы смягчить слишком обременительное регулирование. Нельзя допустить, чтобы большие провалились. Когда “Фиату” понадобилось сократить свою рабочую силу, итальянское правительство уплатило большую часть стоимости раннего выхода на пенсию излишних рабочих. Было бы слишком большим экономическим потрясением увидеть развал “Фиата” из-за чрезмерных затрат на заработную плату. Фирмы средних размеров не могут рассчитывать на такую поддержку.

Именно динамичные фирмы средних размеров больше всего страдают от регулирования и расходов на социальное обеспечение в рейнской модели. Такие фирмы средних размеров слишком велики, чтобы быть изъятными из регулирования или избежать ограничительного регулирования не бросающимися в глаза действиями. И в то же время они слишком малы, чтобы государство стало о них заботиться и помогло им оплатить расходы по регулированию. Но если малые фирмы не становятся средними, а средние большими, то нельзя применять новые технологии, а новые рабочие места не создаются.

Европа очень сильна в областях, которыми она занималась по традиции (в химической, автомобильной и машиностроительной индустриях), но очень слаба в новых отраслях высокой технологии (микроэлектронике, биотехнологии), несмотря на тот факт, что в фундаментальной науке и технике её не превосходит никто. Надо изменить здесь что-то основное, но никто не хочет таких перемен<sup>18</sup>.

### ***Япония***

Япония, с её более высоким уровнем сбережений и ещё более высоким коммуитарным духом, чем Европа, будет иметь меньше трудностей, чем кто-либо другой, в приспособлении к эпохе, требующей долговременных общественных инвестиций. Можно сказать даже, что Япония изобрела гуманный капитализм ещё до того, как

этого потребовала технология. Японские фирмы давно уже рассматривали человеческие ресурсы как своё важнейшее стратегическое достояние<sup>19</sup>. Японцы считают, что надо избегать чрезмерного индивидуализма и что вся организация не может преуспеть, если все индивиды не понимают своего долга и обязанностей<sup>20</sup>. Индивиды отождествляют себя с фирмой<sup>21</sup>. Индивиды сотрудничают в коллективах, соревнуются с другими группами, прибыли распределяются в виде премий, и старомодные капиталисты по существу исчезли при совместной структуре собственности японских деловых групп.

Но и прибыли почти исчезли<sup>22</sup>. В 1994 году 149 японских фирм, вошедших в список 500 крупнейших в мире фирм журнала “Форчун”, имели прибыль в 0,7% по доходным статьям и прибыль в 0,2% на капитал<sup>23</sup>. Японская система — это не социализм, но капитализм без прибылей — это не капитализм, способный преуспевать.

Во многих отношениях Япония — победитель в капиталистической игре после Второй мировой войны. Ей понадобилось больше времени, чем другим странам, чтобы создать после Второй мировой войны нужную для этой игры организацию, но в конце концов она научилась играть в неё лучше всех. В смысле международной покупательной способности она имела в начале 1995 года намного больший ВВП на душу населения, чем любая другая крупная страна (38 000 долларов по курсу 100 иен за доллар против 25 000 долларов в Соединённых Штатах). Но те, кто хорошо играют и выигрывают, обычно позже всех замечают, что игра переменялась, и что теперь им придётся учиться играть в другую игру. Япония не составляет исключения из этого правила.

В прошлом у Японии было большое преимущество. После поражения в большой войне, безоговорочной капитуляции и десяти лет иностранной оккупации всем в Японии было ясно, что прежний японский мир разрушен и что его надо чем-то заменить. Изменения, которые потребуются в ближайшие два десятилетия, во многих отношениях будут гораздо больше, чем совершённые в два десятилетия после Второй мировой войны, но на этот раз Япония должна будет измениться без тех выгод, которые давали ей поражение и внешнее давление. Она должна будет измениться несмотря на то, что она победитель. Поведение японцев в последнее время даже не намекает на возможность и тем более на вероятность таких изменений.

После Второй мировой войны Япония спасалась от спадов с помощью экономического локомотива Америки и увеличения экспорта. Теперь Япония так велика, а локомотив Америки настолько

ослабел, что даже намного больший торговый профицит (почти удвоившийся с 1991 до 1994 года) не сможет покончить с её спадами. Не сможет этого сделать и снижение ставки процента. Даже близкие к нулю проценты (в настоящее время 0,35% по банковским сберегательным счетам) не смогли стимулировать спрос<sup>24</sup>. Япония нуждается не в ориентированной на экспорт экономике, а в экономике внутренней направленности, и не потому, что так говорят в других странах, а потому что Япония теперь слишком велика, чтобы преуспевать в ориентированной на экспорт экономике. Но Япония не может измениться<sup>25</sup>. Она попросту застряла в своём продолжающемся спаде.

Как известно из истории, Япония может резко измениться, столкнувшись с кризисом (реставрация Мэйдзи, реакция на поражение и оккупацию после Второй мировой войны); но на этот раз кризиса не будет. Всего лишь нарастают давления вдоль линий разлома. Но если ждать до землетрясения, то может случиться, что Япония окажется так же плохо подготовленной к будущему социальному и экономическому землетрясению, как к физическому землетрясению в Кобэ. До него японцы считали, что их строения более устойчивы к землетрясениям, чем в других странах — но это оказалось неверным.

Как мы видели, нынешние формы торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе зависят от способности всех его стран получать большие торговые профициты с Соединёнными Штатами, которые они могут использовать для оплаты своих больших торговых дефицитов с Японией. Но эта форма торговли не может продолжаться. В какой-то момент оба крупнейших экспортных рынка Японии — остальной Азиатско-Тихоокеанский регион и Соединённые Штаты — потерпят крах.

Японцы иногда говорят о торговой группе “перелётных гусей” в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где Япония должна быть ведущим гусем<sup>26</sup>. Если бы такая группа возникла, то было бы разумно постепенно устранить нынешнюю несбалансированность торговли в регионе (намного больше импортировать из других стран в Азиатско-Тихоокеанский регион), а не ждать, когда финансовый кризис внезапно положит конец этим формам торговли. Но в Японии нет признаков понимания этой проблемы.

Глобальное лидерство в многонациональном мире требует многонационального государства или по крайней мере общества, способного легко абсорбировать талантливых людей из различных этнических групп. Но Япония — крайне однородное в этническом от-

ношении государство, так что труднее всего на свете ввести в эту систему (в страну, её фирмы, её университеты) талантливых людей неяпонского происхождения, добиться того, чтобы с ними обращались, как с равными, и предоставили им равные шансы успеха<sup>27</sup>. Даже этническому японцу, прожившему некоторое время вне Японии, например, в Бразилии, почти невозможно добиться реинтеграции в японское общество. С такими же проблемами сталкиваются дети бизнесменов, находящихся за границей. Посмотрите на высшую сотню управляющего персонала любой крупной японской фирмы и спросите, сколько из них не японцев. Превращение глобального спутника в глобального лидера потребует огромных изменений в японской культуре.

Чтобы стать лидером, надо также включить в игру индивидуальность и фундаментальные творческие способности. Копируя других, можно держаться на уровне и даже быть на 20% лучше. Когда уже сделаны главные открытия, можно просто лучше делать детали, чем те, кто впервые сделал эти открытия. Но нельзя стать лидером, будучи неспособным делать фундаментальные открытия, ведущие к созданию совершенно новых отраслей индустрии. Япония копирует американскую индустрию полупроводников, учится делать базовые кристаллы памяти со случайным доступом лучше американцев и занимает доминирующее место на рынке. Но Япония не изобретает микропроцессор, ставший основой полупроводниковой индустрии, и быстро теряет эту свою доминирующую позицию. Она побеждает в потребительской электронике, но теперь, когда персональные компьютеры сливаются с потребительской электроникой, она может проиграть более дешёво работающим южным корейцам и более изобретательным в технике американцам.

Как видно в случае Китая, успех требует гораздо большего, чем способности изобретать новые технологии. Надо иметь социальные установки, побуждающие индивидов использовать эти новые технологии для построения нового общества, даже если они не могут знать, как будет выглядеть такое общество. Перед прибытием адмирала Перри Япония экономически отстала, потому что японское королевство было закрыто от остального мира. В наши дни закрыт японский ум. Это не меньшее препятствие, чем прежде. Нельзя преуспеть с умонастроением Срединной Империи, а теперь у японцев укрепились как раз такое умонастроение.

Как правило, самые приспособленные к выживанию виды, находящиеся на вершине пищевой цепочки, ни о чём не должны беспокоиться. Эволюция происходит медленно и превращает их в ещё

лучшие, более доминирующие виды. Но в периоды кусочного равновесия наибольшая опасность угрожает как раз доминирующим видам. Когда окружение внезапно меняется, от самых приспособленных требуются наибольшие изменения. Японцы — наиболее приспособленный к выживанию вид. Поскольку от них потребуются наибольшие изменения, им надо беспокоиться больше всех.

### **Заключение**

Опасность состоит не в том, что капитализм развалится, как коммунизм. Капитализм не может развалиться без жизнеспособного конкурента, к которому люди могут перебежать, разочаровавшись в жизни при капитализме. Экономика фараонов, римлян, средневековья и мандаринов тоже не имела конкурентов, и потому просто оставалась в застое в течение столетий, прежде чем в конце концов исчезнуть<sup>28</sup>. Опасность — это не крах, а застой.

Периоды кусочного равновесия — это периоды большого оптимизма и большого пессимизма. Они губительны для тех, кто очень силен в старой игре — для динозавров. Миллионы лет превосходства исчезают в один миг. Эволюция на старых путях невозможна. Но для тех, кто силен в приспособлении к новым условиям и способен научиться новым играм, — для млекопитающих, — периоды кусочного равновесия несут с собой огромные возможности. Люди смогли взять на себя управление системой именно потому, что исчезли динозавры. Если бы динозавры продолжали править, то наши предки, вероятно, были бы съедены, и нас бы не было. Но в переходные моменты периода кусочного равновесия неизвестно, кто будет динозавром, и кто млекопитающим. Это зависит от того, кто лучше приспособится к новому миру — а это станет достоверно известно лишь в будущем.

Присущие капитализму проблемы, видимые уже при его рождении (неустойчивость, растущее неравенство, люмпенпролетариат), всё ещё ожидают решения, но ждёт решения и ряд новых проблем, вытекающих из растущей зависимости капитализма от человеческого капитала и искусственных интеллектуальных отраслей. В эпоху искусственных интеллектуальных отраслей выиграют те, кто научится играть в новую игру, с новыми правилами, требующую новых стратегий. Завтрашние победители будут иметь свойства, очень непохожие на свойства нынешних победителей.

Технология и идеология потрясают основы капитализма двадцать первого века. Технология делает квалификации и знания един-

ственным источником стойкого стратегического преимущества. Идеология, при содействии электронных средств информации, движется к радикальной форме краткосрочной максимизации индивидуального потребления. Это происходит как раз в то время, когда экономический успех будет зависеть от готовности и способности делать долговременные общественные инвестиции в квалификации, образование, знания и инфраструктуру. Если технология и идеология начинают расходиться, то остаётся только вопрос, когда произойдёт общее землетрясение системы. Парадоксально, что как раз в то время, когда у капитализма не осталось общественных конкурентов — когда умерли его прежние конкуренты, социализм и коммунизм, — ему придётся испытать глубокую метаморфозу.

Нетрудно утратить мужество и впасть в пессимизм, если подумать о том, что предстоит сделать, и сравнить это с медлительным, как движение ледников, темпом социальных изменений. Но такой пессимизм ошибочен. Социальные изменения происходят точно так же, как волны бьются о скалы на побережье штата Мэн. В каждый отдельный день побеждают скалы. Волны бросаются на них, и ничего как будто не происходит. Но мы знаем с полной достоверностью, что в конечном счёте все эти скалы превратятся в песчинки. Каждый день волны проигрывают, но в долговременной борьбе они выигрывают.

С нашим новым пониманием тектонических сил, меняющих экономическую поверхность Земли, и периода кусочного равновесия, который они создали, вернёмся к проблеме построения капиталистического корабля, способного безопасно доставить нас в новую эру. Подобно Колумбу и его экипажу, все мы на борту доброго корабля “капитализм” плывём в новый неизвестный мир. Колумб был умён и знал, что мир круглый, но у него была ошибка в математике, и он считал мир меньшим — величиной лишь в три четверти подлинного. Он переоценил также сухопутное расстояние вдоль Азии, а потому сильно недооценил расстояние до Азии по морскому пути. Эта комбинация ошибок заставила его думать, что путь в Индию (как тогда называли Азию) составляет около 3 900 миль от Канарских островов, то есть примерно столько же, сколько путь в Америку. Принимая во внимание, сколько воды было на борту, без Америки Колумб и его люди умерли бы от жажды и не вошли бы в учебники истории<sup>29</sup>.

Колумб вошёл в историю как величайший в мире исследователь, может быть, самый знаменитый человек в истории, потому что он нашёл нечто совершенно неожиданное — Америку, и она оказалась

полной золота. Мораль этой истории в том, что важно быть умным, но ещё важнее, когда вам везёт. Ведь в конечном счёте Колумб преуспел, потому что ему повезло. Он преуспел потому, что решился направить корабль в необычную сторону, вопреки сильному сопротивлению окружающих. Без этой огромной решимости он не попал бы в такое положение, когда ему столь неслыханно повезло.

Начнём же наше плавание с таким же упорством и стремлением достигнуть неизвестного!

## Примечания

### Глава 1

1. *International Monetary Fund International Financial Statistics*, Washington, D. C., ежегодники за различные годы; Stuart Holland, *Toward a New Bretton Woods* (Nottingham, U. K.: Russel Press, 1994), p. 10.
2. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), p. 403.
3. *Ibid.*, p. 314; Robert Solow, *Is All That European Unemployment Necessary?* The World Economic Laboratory, MIT Working Paper No. 94-06.
4. "Labour Pains", *The Economist*, February 12, 1994, p. 74.
5. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (New York: Kodansha International, 1995), p. 246; "Stock Market indexes", *Asian Wall Street Journal*, January 1, 1990, p. 18, and August 24, 1992, p. 22.
6. "Industrial Growth", *The Economist*, September 16, 1995, p. 122.
7. *Economic Report of the President 1995*, pp. 276, 311, 326; Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*, August 1995, pp. 2, 15.
8. Daniel R. Feenberg and James M. Poterba, *Income Inequality and the Incomes of Very High Income Taxpayers*, NBER Working Paper No. 4229, December 1992, p. 31.
9. "Mexico", *International Herald Tribune*, May 2, 1995, p. 1.
10. Kenneth E. Boulding, *Economics as a Science* (New York: McGraw-Hill, 1970), p. 7.
11. John A. Garraty, *Unemployment in History* (New York: Harper and Row, 1978), p. 134.
12. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), p. 194.
13. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (New York: Kodansha International, 1995), p. 79.
14. Martin Camoy et al., *The New Global Economy in the Information Age* (University Park: Pennsylvania State University Press, 1993), p. 8.
15. John King et al., *Pakistan* (London: Lonely Planet Publications, 1993), p. 28.
16. John M. Gowdy, "New Controversies in Evolutionary Biology: Lessons for Economics", *Methodus*, June 1991, p. 86.
17. Robert T. Bakker, *The Dinosaur Heresies* (New York: Morrow, 1986), p. 16.
18. William J. Broad, "New Theory Would Reconcile Rival Views on Dinosaurs' Demise", *New York Times*, December 27, 1994, p. B7; John Noble Wilford, "New Dinosaur Theory: Sulfur Was the Villain", *New York Times*, January 3, 1995, p. 6.

19. "Railway", *Encyclopedia Britannica*, Vol. 18, 1972 edition, p. 1126, plate 1.
20. Michael J. Piore and Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide* (New York: Basic Books, 1984).
21. Robert L. Heilbroner, *The Making of Economic Society* (New York: Prentice-Hall, 1962), p. 39; *The Nature and Logic of Capitalism* (New York: W. W. Norton, 1985), p. 109.
22. Jerome M. Segal, "Alternative Conceptions of the Economic Realm", in *Rationality and Efficiency: New Perspectives on Socio-Economics*, ed. Richard M. Coughlin (London: M. E. Sharpe, 1993), p. 288.
23. Patrice Higonnet, David S. Landes, and Henry Rosovsky, eds., *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development Since the Industrial Revolution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1991), p. 2.
24. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 8, p. 42.
25. Jane Chisholm and Anne Millard, *Early Civilization* (Tulsa, Okla.: Osborne, 1988), p. 14.
26. *Ibid.*, p. 17.
27. John Romer, *Ancient Lives: Daily Life in Egypt of the Pharaohs* (New York: Henry Holt & Co., 1984), p. 123.
28. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 19, p. 204.
29. Gay Robins, *Women in Ancient Egypt* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993), p. 14.
30. Andrea Giardina, ed., *The Romans* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 1.
31. James P. Speer, *Conflict and War: History, Causes, Consequences, Cures* (Fort Bragg, Calif.: QED Press, 1986), p. 9; Edith Hamilton, *The Roman Way* (New York: W. W. Norton, 1993), p. 132.
32. Florence Dupont, *Daily Life in Ancient Rome* (Oxford, U. K.: Blackwell, 1989), p. 23.
33. Jean Paul Moreal, "The Craftsmen", in Giardina, ed., *The Romans*, p. 228; Braudel, *History of Civilization*, p. 19; Frances and Joseph Gies, *Cathedral, Forge, and Waterwheel Technology and Invention in the Middle Ages* (New York: Harper-Collins, 1994), p. 17; M. I. Finley, *Economy and Society in Ancient Greece* (London: Chatto and Windus, 1981), p. 173.
34. Anthony Marks, Graham Tingay, in Giardina, ed., *The Romans*, p. 18.
35. *Ibid.*, p. 32.
36. Edith Hamilton, *The Roman Way* (New York: W. W. Norton, 1993), p. 178.
37. John Matthews, "Roman Life and Society", in *The Oxford History of the Classical World*, ed. John Boardman, Jasper Griffin, and Oswyn Murray (New York: Oxford University Press, 1986), p. 752; J. F. Drinkwater and Andrew Drummond, *The World of the Romans* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 63.

38. Florence Dupont, *Daily Life in Ancient Rome*, p. 7.
39. Ibid., p. 27.
40. Robert Parker, "Greek Religion", in *The Oxford History of the Classical World*, p. 261.
41. Jean Paul Morel, "The Craftsmen", in Giardina, ed., *The Romans*, p. 321; Jean Michel Carried, "The Soldier", in Giardina, ed., *The Romans*, p. 228; *Encyclopedia Britannica*, Vol 19, p. 453.
42. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 20, p. 632.
43. Paul Veyne, "The Roman Empire", in *A History of Private Life from Pagan Rome to Byzantium* (Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1987), p. 118.
44. Andrea Giardina, "The Merchant", in Giardina, ed. *The Romans*, p. 245; Andrea Giardina, ed., *The Romans* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), pp. 30, 245.
45. Paul Veyne, *Bread and Circuses* (London: Penguin, 1990), p. 251.
46. Dupont, *Daily Life in Ancient Rome*, p. 31.
47. Veyne, *Bread and Circuses*, p. xvii.
48. Ibid., p. 16.
49. Ibid., pp. 136, 148.
50. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 19, p. 454.
51. Leonardo B. Dal Maso, *Rome of the Caesars* (Florence: Bonechi Edizkmi, 1990), p. 1.
52. Giardina, ed., *The Romans*, p. 33.
53. Paul Veyne, "The Roman Empire", p. 163.
54. Yvon Thebert, "Private Life and Domestic Architecture in Roman Africa", in *A History of Private Life from Pagan Rome to Byzantium*, p. 351.
55. Veyne, *Bread and Circuses*, p. 251.
56. Alain Peyrefitte, *The Immobile Empire* (New York: Knopf, 1992), p. 420; Braudel, *History of Civilization*, p. 168.
57. Robert J. Thomas, *What Machines Can't Do: Politics and Technology in the Industrial Enterprise* (Berkeley: University of California Press, 1994), pp. xiv, 6, 10.

## Глава 2

1. U. S. Bureau of the Census, *Money Income of Households, Families and Persons in the United States 1992*, Current Population Reports, Consumer Income, Series P-60-184 (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1993), p. 176.
2. Claudia Goldin and Robert A. Margo, "The Great Compression: The Wage Structure of the United States at Mid-Century", *The Quarterly Journal of Economics*, February 1994, p. 4.
3. U. S. Bureau of the Census, *Current Population Reports, Consumer Income, 1992*, Series P-60 (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1993), pp. xvi, xvii, 14; Sheldon Danziger and Peter Gottschalk, eds., *Uneven Tides* (New York: Russell Sage Foundation, 1993), p. 7.

4. Daniel R. Feenberg and James M. Poterba, *Income Inequality and the Incomes of Very High Income Taxpayers*, NBER Working Paper No. 4229, December 1992, p. 31.

5. *Ibid.*, p. 5.

6. Margaret M. Blair, "CEO Pay: Why Such a Contentious Issue?" *The Brookings Review*, Winter 1994, p. 23; Nancy I. Rose, "Executive Compensation", NBER Reporter, Winter 1994-95, p. 11.

7. "Nice Work", *The Economist*, December 10, 1994, p. 67.

8. Robert H. Frank, "Talent and the Winner-Take-All Society", *The American Prospect*, Spring 1994, p. 99.

9. Peter Kilbom, "More Women Take Low Wage Jobs Just So Their Families Can Get By", *New York Times*, March 13, 1994, pp. 16, 24.

10. U. S. Bureau of the Census, *Current Population Reports, Consumer Income*, 1992, p. B-6.

11. *Ibid.*, p. 21.

12. Lynn A. Karoly, "Changes in the Distribution of Individual Earnings in the United States, 1967-1986", *Review of Economics and Statistics*, February 1992, pp. 107, A 78; Danziger and Peter, eds., *Uneven Tides*, pp. 69, 85, 102, 129; Steven J. Davis, *Cross-Country Patterns of Changes in Relative Wages*, Brookings Papers on Economic Activity, p. 273; Karoly, "Changes in the Distribution of Individual Earnings", pp. 107, 113; Frank Levy and Richard J. Murnane, "U. S. Earnings Levels and Earnings Inequality", *Journal of Economic Literature*, September 1992, p. 1333.

13. "Wealth: The Divided States of America", *New York Times*, April 23, 1995, p. F2; Steven Sass, "Passing the Buck", *Regional Review*, Boston Federal Reserve Bank, Summer 1995, p. 16.

14. Barry Bluestone, *Economic Inequality and the Macro-Structuralist Debate*, Eastern Economics Association Meetings, February 1994, p. 8; Lynn A. Karoly, "The Trend in Inequality Among Families, Individuals, and Workers in the United States", Rand Corporation, 1992, pp. 44, 66, A16, 221; Lawrence Mishel and Jared Bernstein, *The State of Working America 1992-1993* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, 1993), p. 14; "Male Educated in a Pay Bind", *New York Times*, February 11, 1994, p. D1; Richard D. Reeves, "Cheer Up, Downsizing Is Good for Some", *International Herald Tribune*, December 29, 1994, p. 4.

15. U. S. Bureau of the Census, *Income, Poverty, and Valuation of Non-cash Benefits: 1993. Current Population Reports, Consumer Income*, Series P-60-188 (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1995), p. x; Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington D. C.: U. S. Government Printing Office, 1995), pp. 276, 311.

16. *Economic Report of the President 1995*, p. 310.

17. Kevin Phillips, *Boiling Point: The Decline of Middle Class Prosperity* (New York: Random House, 1993), p. xvii.

18. Keith Bradsher, "American Real Wages Fell 2.3 Percent in 12-Month Period", *New York Times*, June 23, 1995, p. D4.
19. Mishel and Bernstein, *The State of Working America 1992–1993*, p. 36.
20. Jason DeParle, "Sharp Increase Along the Borders of Poverty", *New York Times*, March 31, 1994, p. A18.
21. Center for National Policy, *Job Quality Index*, November 15, 1993.
22. David E. Bloom and Richard B. Freeman, "The Fall of Private Pension Coverage in the United States", *American Economic Review*, May 1992, p. 539; Virginia L. DuRivage, ed., *New Policies for the Parttime and Contingent Work Force* (New York: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, 1992), p. 22.
23. The Urban Institute, *Inequality of Earnings and Benefits*, Winter/Spring, 1994, p. 21.
24. "The Widening Pension Gap", *Fortune*, March 16, 1995, p. 48; Bloom and Freeman, "The Fall of Private Pension Coverage in the United States", p. 540.
25. Karoly, "The Trend in Inequality", pp. 44, 66, A16, 221.
26. Steven Greenhouse, "Clinton Seeks to Narrow a Growing Wage Gap", *New York Times*, December 13, 1993, p. D1.
27. U. S. Bureau of the Census, *Current Population Reports, Consumer Income*, 1993, p. x.
28. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), pp. 276, 311, 326.
29. *Ibid.*, pp. 276, 326.
30. Kilbom, "More Women Take Low Wage Jobs", p. 24; Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (New York: W. W. Norton, 1994).
31. Keith Bradsher, "Sluggish Income Figures Show Gains for Some", *New York Times*, October 6, 1995, p. A22.
32. U. S. Bureau of Census, *Current Population Reports, Consumer Income*, 1993, p. x.
33. Mishel and Bernstein, *The State of Working America 1992–1993*, p. 72.
34. Tamar Lewin, "Mom Is Providing More Income", *International Herald Tribune*, May 12, 1995, p. 14.
35. Danziger and Gottschalk, eds., *Uneven Tides*, p. 195.
36. "Getting Their Dues", *The Economist*, March 25, 1995, p. 86.
37. Stephen S. Roach, "Announced Staff Cuts of U. S. Corporations", in Morgan Stanley Special Economic Study, *The Perils of America's Productivity-Led Recovery*, 1994.
38. George Church, "The White Collar Layoffs That We're Seeing Are Permanent and Structural", *Time*, November 22, 1993, p. 35.
39. U. S. Department of Labor, *Employment and Earnings*, January 1981 and January 1982, pp. 36, 20.
40. *Ibid.*, pp. 28, 29.

41. Richard E. Caves and Matthew B. Krepps, *Fat: The Displacement of Nonproduction Workers from U. S. Manufacturing Industries*, The Brookings Papers on Economic Activity, No. 2, 1993, p. 231.
42. John A. Byrne, "The Pain of Downsizing", *Business Week*, May 9, 1994, p. 61; Matt Murry, "Amid Record Profits Companies Continue to Lay Off Employees", *Wall Street Journal*, Europe, May 8, 1995, p. 1.
43. Farrell Kramer, "AT&T and Sprint Plan Big Job Cuts", *Boston Globe*, November 16, 1995, p. 46.
44. Dean Baker and Lawrence Mishel, *Profits Up, Wages Down*, Economic Policy Institute Briefing Paper (Washington, D. C.: 1995), p. 1.
45. Caves and Krepps, "Fat", p. 227.
46. Martin Neil Baily, Eric J. Bartelsman, and John Haltiwanger, *Downsizing and Productivity Growth: Myth or Reality*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 4741, May 1994.
47. Martin Orth and Rudiger Edelmann, "Flexible Working Times: Only a Trendy Concept?" *Deutschland*, No. 1, February 1994.
48. "Deutsche Bank Plan to Cut 10,000 Jobs", *New York Times*, September 18, 1995, p. C2.
49. German Information Center, *Unemployment in Germany*, March 1994.
50. Marlise Simons, "In French Factory Town, Culprit Is Automation", *New York Times*, May 12, 1994, p. A3.
51. Mishel and Bernstein, *The State of Working America*, p. 174; Robert E. Scott and Thea M. Lee, *Reconsidering the Benefits and Costs of Trade Protection*, Economic Policy Institute Working Paper No. 105, April 1991, p. 41.
52. William J. Carrington, "Wage Losses for Displaced Workers: Is It Really the Firm That Matters?" *Journal of Human Resources*, Summer 1993, p. 454.
53. Church, "White Collar Layoffs", p. 35.
54. Bruce Butterfield, "Working but Worried", *Boston Globe*, October 10, 1993, p. 1.
55. "Companies Rewrite the Rules on Jobs", *Financial Times*, January 7, 1995, p. 12.
56. Bennett Harrison, *Lean and Mean* (New York: Basic Books, 1994), p. 201; Polly Callaghan and Heidi Hartmann, *Contingent Work* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, 1994).
57. DuRivage, ed., *New Policies*, p. 56.
58. *Ibid.*, pp. 3, 21, 22.
59. Jason DeParle, "Report to Clinton Sees Vast Extent of Homelessness", *New York Times*, February 17, 1994, p. 1; Christopher Jencks, "The Homeless", *New York Review of Books*, April 21, 1994, p. 20.
60. "Europe and the Underclass", *The Economist*, July 30, 1994, p. 19.
61. "Homeless in France", *International Herald Tribune*, December 20, 1994, p. 1.

62. Sylvia Nasar, "More Men in Prime of Life Spend Less Time Working", *New York Times*, December 1, 1994, p. 1.
63. Alan Cowell, "Where Juliet Pined Youths Now Kill", *New York Times*, March 22, 1994, p. A4.
64. Nasar, "More Men in Prime of Life", p. 1.
65. Jencks, "The Homeless", p. 23; Robert N. Bellah et al, *The Good Society* (New York: Knopf, 1991), p. 4.
66. A. M. Rosenthal, "Just Walking Past the Broken People", *New York Times*, January 18, 1995, p. 4.
67. Цит. по: Peter S. Canellos, "The Outer Class", *Boston Globe*, February 6, 1994.
68. Tamar Lewin, "Families in Upheaval Worldwide", *International Herald Tribune*, May 31, 1995, p. 1.
69. Tamar Lewin, "Family Decay Global, Study Says", *New York Times*, May 30, 1995, p. A5.
70. Urban Institute, *Welfare Reform Brief No. 13*, p. 3 as corrected.
71. "The Family: Home Sweet Home", *The Economist*, September 9, 1995, p. 26.
72. Seth Faison, "In China, Rapid Social Changes Bring a Surge in Divorce Rate", *New York Times*, August 22, 1995, p. 1.
73. Steven A. Holmes, "Low-Wage Fathers and the Welfare Debate", *New York Times*, April 25, 1995, p. A12.
74. Duncan Lindsey, *The Welfare of Children* (New York: Oxford University Press, 1994), p. 69.
75. Robert N. Bellah et al, *The Good Society* (New York: Knopf, 1991), p. 46.
76. Bob Tyrrell and Charlotte Cornish, "Beggar Your Neighbor", *Financial Times*, November 17, 1993, p. 14.
77. David Popenoe, "The Family Condition of America", in *Values and Public Policy*, ed. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann, Timothy Taylor (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1994), p. 104.
78. Ibid.
79. Ibid., p. 46.
80. Ibid., p. 73.
81. "The Family: Home Sweet Home", p. 26.
82. Faison, "In China, Rapid Social Changes", p. 1.
83. James Q. Wilson, "Culture, Incentives, and the Underclass", in *Values and Public Policy*, p. 46.
84. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), p. 27.
85. "Upon the States' Shoulders Be It", *The Economist*, March 25, 1995, p. 67.
86. "The Future Surveyed", *The Economist*, September 11, 1993, special section.

87. James Q. Wilson, "The 1994 Wriston Lecture", The Manhattan Institute, November 1994.
88. Gunnar Myrdal, *Against the Stream* (New York: Pantheon Books, 1972), p. 175.
89. Peter Drier and John Atlas, "Housing Policies Moment of Truth", *Challenge*, Summer 1995, pp. 8, 70.
90. Jack Beatty, "Who Speaks for the Middle Class?" *The Atlantic*, May 1994, p. 73; Wallace C. Peterson, *Silent Depression* (New York: W. W. Norton, 1994), p. 53.
91. Bellah et al, *The Good Society*, pp. 141, 175.
92. Phillips, *Boiling Point*, p. 175.
93. Ibid.
94. David Fletcher, "Worst-Off Fall Further Behind", *Daily Telegraph*, June 3, 1995, P-5.
95. Steven Davis, *Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages*, NBER Working Paper, 1994.
96. "Inequality", *The Economist*, November 4, 1994, p. 19; "Rich Man, Poor Man", *The Economist*, July 24, 1994, p. 71.
97. "Real Earnings Down for West German Workers, up in East", *The Week in Germany*, March 11, 1994, p. 4.
98. Ibid.
99. *International Herald Tribune*, "French Staff Takes IBM Wage Cut", December 27, 1994, p. 10.
100. Susan N. Houseman and Katharine G. Abraham, *Labor Adjustment Under Different Institutional Structures: A Case Study of Germany and the United States*, Upjohn Institute Staff Working Papers, April 1994, p. 6; R. Dore, *Incurable Unemployment: A Progressive Disease of Modern Societies?* Center for Economic Performance Paper No. 6, August 1994.
101. "Marketing Labour", *The Economist*, April 1, 1995, p. 44.
102. David Marsh, "German Exporters Feeling the Squeeze", *Financial Times*, March 24, 1995, p. 2.
103. Robert Solow, *Is All That European Unemployment Necessary?* The World Economic Laboratory, MIT Working Paper No. 94-06, 1993.
104. "Labour Pains", *The Economist*, February 12, 1994, p. 74.
105. Heino Fassbender and Susan Cooper Hedegaard, "The Ticking Bomb at the Core of Europe", *McKinsey Quarterly*, No. 3, 1993, p. 132.
106. Ibid.
107. "Doleful", *The Economist*, October 9, 1994, p. 17.
108. Richard Donkin, "World Outlook for Jobs Gloomy", *Financial Times*, April 27, 1994, p. 4.
109. Ibid.
110. Prank Riboud, "Army of Invalids", *Worldlink*, May/June 1994, p. 5.
111. Ibid.

112. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995*, p. 314.
113. Oliver J. Blanchard, "European Unemployment", *NBER Reporter*, Winter 1993–94, p. 7.
114. James M. Poterba and Lawrence H. Summers, *Unemployment Benefits, Labor Market Transitions, and Spurious Flows*, NBER Working Paper No. 4434, August 1993.
115. "The 12% Shame", *The Economist*, April 1, 1995, p. 42.
116. Richard Freeman, "The Trouble with Success", *The Economist*, March 12, 1994, p. 51.
117. "How Regulations Kill New Jobs", *The Economist*, November 19, 1994, p. 82.
118. "European Bosses Ask for Cuts in Employee Benefits", *Straits Times*, August 20, 1994, p. 13.
119. Robert J. Gordon, *Back to the Future: European Unemployment Today Viewed from America in 1939*, Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, 1988, p. 271.
120. Audren Choi, "Daimler Benz Looks to Flee German Woes", *Asian Wall Street Journal*, March 13, 1995, pp. 1, 2.
121. "Dark Days", *The Economist*, October 9, 1993, p. 59.
122. "Nothing Could Be Finer", *The Economist*, November 19, 1994, p. 77.
123. "Herr Lazarus", *The Economist*, March 18, 1995, p. 68.
124. "Labour Costs", *The Economist*, May 27, 1995, p. 110.
125. Ariane Benillard, "Cost Savings of Relocation Lure German Companies", *Financial Times*, November 9, 1993, p. 1.
126. "New Law Allows Private Employment Agencies", *This Week in Germany*, April 22, 1994, p. 4.
127. "Low Pay Forces Desperate 1 Million to Take Second Jobs", *Guardian*, October 24, 1994, p. 4.
128. Takeuchi Hiroshi, "Reforming Management", *Journal of Japanese Trade and Industry*, No. 2, 1994, p. 12; "Japan: One in Ten?" *The Economist*, July 1, 1995, p. 52.
129. "Inequality", *The Economist*, November 4, 1994, p. 19.
130. "Shoot Out at the Check Out", *The Economist*, June 5, 1993, p. 81.
131. Ed Bark, "CBS Is Joining the TV Youth Movement", *Dallas Morning News*, p. C1.

### Глава 3

1. "Oil", *The Economist*, July 15, 1995, p. 88.
2. Clyde Prestowitz, "Good but Not Good Enough", *World Link*, March/April 1994, p. 31.
3. Kenneth Gooding, "Metals Analysts Expect Fall in Russian Nickel Exports", *Financial Times*, May 2, 1995, p. 23.

4. Adi Ignatius, "Former U. S. Executives Advise Russians How to Convert Military Factories", *Wall Street Journal*, June 26, 1992, p. D7.
5. Jenny Luesby, Mikki L. Tait, and Chrystia Freeland, "Australia «Furious» at Soaring CIS Wool Exports", *Financial Times*, August 24, 1995, p. 5.
6. Craig R. Whitney, "West European Companies Head East for Cheap Labor", *New York Times*, February 9, 1995, p. D1.
7. "Making Shoes in Brazil", *The Economist*, June 24, 1995, p. 61.
8. Richard Eckaus, *The Metamorphosis of Giants: China and India in Transition*, MIT Working Paper, March 1994.
9. "Statistics Cheats Disrupt China's Economic Plans", *South China Morning Business Post*, August 18, 1994, p. 1.
10. "China: Not So Miraculous?" *The Economist*, May 27, 1995, p. 63.
11. "Survey: China", *The Economist*, March 18, 1995, p. 9.
12. Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance* (New York: Harper and Row, 1990), p. 356.
13. "Survey: Russia's Emerging Market", *The Economist*, April 8, 1995, p. 4.
14. "Rural Discontent Sparks Alarm", *South China Morning Post*, February 13, 1995, p. 1; "Survey: China", *The Economist*, March 18, 1995, p. 23.
15. United Nations, *Statistical Yearbook for Asia and the Pacific* (New York, 1993), pp. 86, 150.
16. "Fund Reviews China's Economy, It's Big", *New York Times*, May 10, 1993, p. 1.
17. John Gittings, "Chinese Whispers in a Vacuum", *Guardian*, February 3, 1995, p. 26.
18. John D. Friske, *Chinese Facts and Figures Annual Handbook*, Vol. 18 (Beijing: Academic International Press, 1994), p. 114.
19. Alice H. Amsden, Jacek Kochanowicz, and Lance Taylor, *The Market Meets Its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994).
20. Michael W. Bell, Hoe E. E. Khor and Kalpana Kochhar, *China at the Threshold of a Market Economy*, International Monetary Fund Report No. 107, September 1993, p. 16.
21. *Ibid.*, p. 58.
22. Michael Specter, "Russia's Fall Grain Harvest Seen as the Worst in 30 Years", *New York Times*, October 10, 1995, p. A10.
23. Wanda Tseng et al., *Economic Reform in China*, International Monetary Fund Report No. 114, November 1994.
24. *Dun's Asia/Pacific Key Business Enterprises, 1993/94* (Sydney, Australia: Dun and Bradstreet Information Series, 1994), p. 223.
25. Jeffrey D. Sachs, *Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of East Asian Experience* (Cambridge, Mass.: Harvard Institute for Economic Development, 1995), p. 44.
26. Платежные ведомости из архивов компании "Форд Моторс".

27. "USSR", *The Economist*, July 13, 1991, p. 110.
28. John Maynard Keynes, *The General Theory* (London: Macmillan & Co., 1936), p. 383.
29. "A Survey of Vietnam", *The Economist*, July 8, 1995, p. 4.
30. Keith Bradsher, "Skilled Workers Watch Their Jobs Migrate Overseas", *New York Times*, August 28, 1995, p. 1.
31. Andrew Stark, "Adieu, Liberal Nationalism", *New York Times*, November 2, 1995, p. A27.

#### Глава 4

1. Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics* (New York: McGraw-Hill, 1989), pp. 901–910.
2. Этот перечень был прислан мне одним из читателей моей книги "Head to Head" (New York: Morrow, 1992) и предположительно был опубликован в "Уолл-стрит джорнэл" на рубеже веков, но я не смог разыскать точную цитату.
3. B. R. Mitchell, *British Historical Statistics* (New York: Cambridge University Press, 1933), pp. 104, 253.
4. Alfred D. Chandler, Jr., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990), pp. 638–43.
5. Lester C. Thurow, *Head to Head* (New York: Morrow, 1992), p. 204.
6. *Ibid.*, p. 45.
7. Eduardo Borenstein et al., *The Behavior of Non-Oil Commodity Prices*, International Monetary Fund, August 1994, p. 1; International Monetary Fund, *Primary Commodities: Market Development and Outlook*, July 1990, p. 26.
8. Профессор Боскин отрицает, что он когда-либо делал такое замечание, но оно войдет в историю как его самая знаменитая фраза независимо от того, произносил он ее в действительности или нет.
9. U. S. Department of Labor, *Employment and Earnings*, March 1993, pp. 93, 99.
10. Lawrence F. Katz and Lawrence H. Summers, Rents: *Evidence and Implications*, Brookings Economic Papers, Microeconomics 1989, pp. 209, 220.
11. Fortune, *The Fortune 500*, April 19, 1993, p. 254.
12. "Put Away Childish Things", *The Economist*, July 8, 1995, p. 14; "Survey: The European Union", *The Economist*, October 22, 1994, p. 1.
13. Brent Schlender, "Why Andy Grove Can't Stop", *Fortune*, July 10, 1995, pp. 90, 94.
14. Lawrence M. Fisher, "Microsoft Net Is Stronger Than Expected", *New York Times*, July 18, 1995, p. D4; Michael A. Cusumano and Richard W. Selby, *Microsoft Secrets* (New York: Free Press, 1995).
15. "Oh What a Difference a Day Makes", *Fortune*, September 4, 1995, p. 21.

16. Office of Technological Assessment of U. S. Congress, *Multinationals and the National Interest*, 103d Congress, Washington, D. C., p. 2.
17. John Holusha, "First to College, Then the Mill", *New York Times*, August 22, 1995, p. D1.
18. William L. O'Neill, *American High: The Years of Confidence, 1945–1960* (New York: Free Press, 1986), pp. 9–10.
19. Peter Applebome, "Study Ties Educational Gains to More Productivity Growth", *New York Times*, May 14, 1995, p. Y13.
20. JoAnne Yates, *Control Through Communications* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989).
21. John Koomey, *Report for the Department of Energy on Usage of Computers* (draft).
22. Daniel Yankelovich, "How Changes in the Economy Are Reshaping American Values", *Values and Public Policy*, ed. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann, and Timothy Taylor (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1994), p. 46.
23. National Issues Forum, *Kids Who Commit Crimes* (New York: McGraw-Hill, 1994), p. 24.
24. *Ibid.*, p. 26.
25. Suzanne Hamlin, "Time Flies, but Where Does It Go", *New York Times*, September 6, 1995, p. C1.
26. Elizabeth Kolbert, "Television Gets Closer Look as a Factor in Real Violence", *New York Times*, December 14, 1994, pp. 1, D20.
27. Ruben Cataneda, "Homicides in D. C Fall", *Washington Post*, March 30, 1995, p. B1.
28. Fox Butterfield, "Many Cities in U. S. Show Sharp Drop in Homicide Rate", *New York Times*, August 13, 1995, p. 1.
29. Martin F. Nolan, "California Sees Prisons Filling As Colleges Decline", *Boston Globe*, August 28, 1995, p. 3.
30. "Republic of the Image", *New Perspectives Quarterly*, Summer 1994, p. 25.
31. Richard Bernstein, "«Jefferson» Turning Rumor into Movie Fact", *International Herald Tribune*, April 13, 1995, p. 20.
32. Bernard Weinraub, "Dole Sharpens Assault on Hollywood", *International Herald Tribune*, June 2, 1995, p. 3.
33. Robert H. Bellah et al., *Habits of the Heart* (New York: Harper and Row, 1985), p. 279.
34. Shlomo Maital, *Minds, Markets, and Money* (New York: Basic Books, 1982), p. 39.
35. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–1991* (London: Michael Joseph, 1994), p. 3.
36. Robert L. Heilbroner, *The Nature and Logic of Capitalism* (New York: W. W. Norton, 1985), p. 109.

37. “The Future of Democracy”, and “Democracy and Technology”, *The Economist*, June 17, 1995, pp. 13, 21.

## Глава 5

1. Paul Kennedy, *Preparing for the Twenty-first Century* (New York: Random House, 1992), p. 23.
2. “India’s Long Multiplication”, *The Economist*, February 18, 1995, p. 73.
3. “Two Billion More Third World People Predicted by 2030”, *Boston Globe*, August 4, 1994, p. 4.
4. Paul Taylor, “AIDS Epidemic Casts Pall over Zimbabwe”, *International Herald Tribune*, March 13, 1995, p. 2.
5. Lester R. Brown, Hal Kane, and Ed Ayres, *Vital Signs 1993* (New York: W. W. Norton/World Watch Institute, 1993), p. 106.
6. Barbara Crossette, “Severe Water Crisis Ahead for Poorest Nations in Next 2 Decades”, *New York Times*, August 10, 1995, p. A13.
7. Leslie Spencer, “Water: The West’s Most Misallocated Resource”, *Forbes*, April 27, 1992, pp. 68–74.
8. “India’s Long Multiplication”, *The Economist*, February 18, 1995, p. 73.
9. “Growing Population”, *The Economist*, May 20, 1995, p. 116.
10. Charles A. S. Hall et al., “The Environmental Consequences of Having a Baby in the United States”, *Population and Environment*, July 1994, p. 509.
11. Virginia D. Abernethy, *Population Politics: The Choices That Shape Our Future* (New York: Insight Books/Plenum Press, 1993), p. 37.
12. George J. Borjas, “The Economics of Immigration”, *Journal of Economic Literature*, December 1994, pp. 1668, 1670.
13. *The New Republic*, January 20, 1995, p. 24.
14. Steven A. Holmes, “A Surge in Immigration Surprises Experts and Intensifies a Debate”, *New York Times*, August 30, 1995, p. 1.
15. Paul J. Smith, “East Asia’s Immigration Crisis Demands Careful Choices”, *International Herald Tribune*, May 22, 1995, p. 8.
16. Hal Kane, “What’s Driving Migrations?” *World Watch*, January/February 1995, pp. 25, 26.
17. U. S. Bureau of the Census, *Statistical History of the U. S.* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1970), p. 105.
18. Vernon M. Briggs, Jr., “Immigration and the U. S. Labor Market: Public Policy Gone Awry”, Public Policy Brief, Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 1994, p. 9.
19. Ben J. Wattenberg and Karl Zinsmeister, “The Case for More Immigration”, *Commentary*, April 1990, p. 19.
20. “Immigration: Tuscon or Bust”, *The Economist*, May 20, 1995, p. 59.
21. Scott Derk, ed., *The Value of a Dollar* (Detroit: Gale Research, 1994), pp. 52, 53.
22. Suzuki Hiromasa, “Problems with Foreign Workers”, *Journal of Japanese Trade and Industry*, November 2, 1994, p. 44.

23. Youssef M. Ibrahim, "Muslim Immigrants in Europe: A Population Apart", *International Herald Tribune*, May 6, 1995, p. 1.
24. National Issues Forum, *Admissions Decisions* (New York: McGraw-Hill, 1995), p. 27; Borjas, "The Economics of Immigration", pp. 1670, 1701.
25. Holmes, "A Surge in Immigration", p. A15.
26. Harriet Orcutt Duleep, *Social Security and the Emigration of Immigrants*, ORS Working Paper No. 60, p. 10.
27. George J. Borjas, *Immigration and Welfare 1970–1990*, NBER Working Paper No. 4872, September 1994.
28. Frederick Rose, "The Growing Backlash Against Immigration Includes Many Myths", *Wall Street Journal*, April 16, 1995, p. 1.
29. Holmes, "A Surge in Immigration", p. A15.
30. Borjas, *Immigration and Welfare 1970–1990*.
31. *Ibid.*, p. 22.
32. John Ridding, "Disaffected Find a Home in the Front", *Financial Times*, May 2, 1995, p. 2; William Drozdiak, "French Gear Up for 2nd Vote on Presidency", *Washington Post*, April 25, 1995, p. A12.
33. Arsen J. Darney, ed., *Statistical Record of Older Americans* (Detroit: Gale Research 1994), pp. 47, 48, 49, 64.
34. "Ageing Population Puts the Strain on Pensions", *European*, October 28, 1994 p. 20.
35. Aline Sullivan, "Retiring Baby Boomers Dread the End of the Boom Times", *International Herald Tribune*, March 11, 1995, p. 16.
36. U. S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract 1994* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), p. 16; Keizi Koho Center, *Japan 1995: An International Comparison*, p. 9.
37. *Advisory Council on Social Security, Future Financial Resources of the Elderly: A View of Pensions, Savings, Social Security, and Earnings in the 21st Century*, December 1991, pp. 12, 13.
38. *Ibid.*, p. 39.
39. Elizabeth Kolbert, "Who Will Face the Music?" *New York Times Magazine*, August 27, 1995, p. 57.
40. *Financial Times*, Editorial, December 19, 1994, p. 13.
41. "A Powerful Political Lobby", *Financial Times*, March 28, 1995, p. viii.
42. *Ibid.*
43. Barry Bosworth, *Prospects for Savings and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Paper No. 113, May 1995, pp. 12, 14.
44. Office of Management and Budget, *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996*, Historical Tables (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1995), p. 122.
45. Erik Ipsen, "Europe's Ailing Pensions", *International Herald Tribune*, December 4, 1993, p. 1.
46. U. S. Bureau of the Census, *Income, Poverty and Valuation of Noncash*

*Benefits: 1993, Current Population Reports, Consumer Income*, Series P60-188 (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), pp. 41, 45.

47. Jean Michel Paul, "Belgium's Debt Crisis Is Europe's Too", *Wall Street Journal Europe*, May 22, 1995, p. C9.

48. Bosworth, "Prospects for Savings and Investment", p. 13.

49. Ibid.

50. Daniel B. Radner, *The Wealth of the Aged and the Nonaged 1984*, Social Security Administration, ORS Working Paper No. 36, 1988.

51. Edward N. Wolff, "Changing Inequality of Wealth", *American Economics Review*, May 1992, p. 554.

52. Ann Reilly Dowd, "Needed: A New War on the Deficit", *Fortune*, November 14 1994, p. 191.

53. "The Budget Pain Will Come and the Young Will Suffer", *International Herald Tribune*, February 18, 1995, p. 6.

54. "Health Spending", *The Economist*, June 24, 1995, p. 98.

55. Richard W. Stevenson, "A Deficit Reigns in Sweden's Welfare State", *New York Times*, February 2, 1995, p. 1.

56. "Stripping Down the Cycle", *The Economist*, July 3, 1993, p. 61.

57. "House of Debt", *The Economist*, April 1, 1995, p. 14.

58. "Public Sector Finances", *The Economist*, July 8, 1995, p. 115.

59. Paul, "Belgium's Debt Crisis", p. 8.

60. Newt Gingrich, *Contract with America* (New York: Times Books, 1994), p. 115.

61. "French Finance Minister Resigns", *Boston Globe*, August 26, 1995, p. 2.

62. Robert Pear, "Panel on a U. S. Benefit" Overhaul Fails to Agree on Proposals", *New York Times*, December 15, 1994, p. A24.

63. "Taking Care of Granny", *The Economist*, June 3, 1995, p. 25.

64. *Health and Wealth*, special issue of Daedalus, Journal of the American Academy of Arts and Sciences, Fall 1994.

65. John Pender, "Not Such a Safe Haven", *Financial Times*, December 23, 1994, p. 15.

66. Sylvia Nasar, "Older Americans Cited in Studies of National Savings Rate Slump", *New York Times*, February 21, 1995, p. 1.

67. Wallace C Peterson, *Silent Depression* (New York: W. W. Norton, 1994), p. 149; David Popenoe, "The Family Condition of America", in *Values and Public Policy*, ed. Henry J. Aaron, Thomas E. Mann and Timothy Taylor (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1994), p. 104.

68. Цит. по: Alan Riding, "Passions Ignited, French Students Protest Wage Policy Again", *New York Times*, March 26, 1994, p. 3.

69. Dennis Kelly, "Seniors Much Less Likely to Back Local Education Bonds", *USA Today*, June 30, 1993, p. 1.

70. William Celis, "Schools Reopen in Town That Made Them Close", *New York Times*, September 2, 1993, p. A14; Isabel Wilkerson, "Tiring of Cuts,

District Plans to Close Schools”, *New York Times*, March 21, 1993, p. 20.

71. Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982), p. 8; Stephen P. Magee, William A. Brock, and Leslie Young, *Blacke Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory* (New York: Cambridge University Press, 1989), p. xv.

72. U. S. Bureau of the Census, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States, 1992, Current Population Reports, Series P60-184*, pp. 148, 150.

73. John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, eds., *The New Palgrave: Social Economics* (New York: W. W. Norton, 1987), p. 10; “Statistisches Bundesamt”, *Statistisches Jahrbuch 1994*, Federal Republic of Germany, p. 82.

74. Michael V. Leonesio, *The Economics of Retirement: A Nontechnical Guide*, ORS Working Paper No. 66, Social Security Administration, April 1995, pp. 65, 66.

75. Leslie Wayne, “Pension Changes Raising Concerns”, *New York Times*, August 29, 1994, p. 1.

76. “Skimpy Savings”, *Fortune*, February 20, 1995, p. 38.

77. Ibid.

78. “Why Baby-Boomers Wont Be Able to Retire”, *Fortune*, September 4, 1995, p. 48.

79. Ibid.

80. Ibid.

81. “The Economics of Aging”, *Business Week*, September 12, 1994, p. 60.

82. Louis Uchitelle, “Retirement? Most Americans Have Grown to Fear It”, *International Herald Tribune*, March 27, 1995, p. 3.

83. Scott Lehigh, “Social Security”, *Boston Globe*, August 20, 1995, pp. 81, 82.

84. Dean R. Leimer, *A Guide to Social Security Money’s Worth Issues*, ORS Working Paper No. 67, Social Security Administration, April 1995, p. 28.

85. Assar Lindbeck, *Uncertainty Under the Welfare State*, Seminar Paper No. 576, Institute for International Economic Studies at University of Stockholm, July 1994, p. 6.

86. Leimer, *A Guide to Social Security Money’s Worth Issues*, p. 26.

87. Dowd, “Needed: A New War on the Deficit”, p. 191; Internal Revenue Service, “Form 1040A, 1994” (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1993).

88. “Sweden: Judgement Day”, *The Economist*, February 18, 1995, p. 37.

89. “The Enlightened Welfare Seeker’s Guide to Europe”, *The Economist*, March 12, 1994, p. 57.

90. Assar Lindbeck, *Overshooting, Reform, and Retreat of the Welfare State*, Institute for International Economic Studies at University of Stockholm, No. 499, 1994.

91. Barry P. Bosworth and Alice M. Rivlin, eds., *The Swedish Economy* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1987), pp. 199, 207.
92. "Sweden Shows Effects of Painful Cure", *Financial Times*, November 8, 1993, p. 3.
93. Damon Darlin, "A New Flavor of Pork", *Forbes*, June 5, 1995, p. 146.
94. "Expanded Medicaid Crowded Out Private Insurance", *The NBER Digest*, 1994, p. 1.
95. Yair Aharone, *The No Risk Society* (New Jersey: Chatham House, 1981), pp. 48, 62.

## Глава 6

1. Richard N. Cooper, *Environmental and Resource Policies for the World Economy* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1994), p. xi.
2. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–1991* (London: Michael Joseph, 1994), p. 56.
3. *Ibid.*, p. 72.
4. International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, 1980 yearbook, Washington, D. C., pp. 62, 63; *Financial Statistics*, 1986 yearbook, pp. 70, 72; U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Washington, D. C., 1989, 1992, p. 61.
5. J. Bradford De Long and Barry Eichengreen, *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program*, NBER Working Paper No. 3899, November 1991.
6. Tom Buerkle, "EU Heads Boldly into a High-Stakes Debate on Expanding Eastward", *International Herald Tribune*, June 2, 1995, p. 1.
7. DRI/McOraw-Hill, *Impact of the Peso Crisis*, February 1995, p. 1.
8. *Ibid.*, p. 6.
9. "Canada's Endangered Bacon", *Fortune*, March 10, 1995, p. 75.
10. "Financial Indicators", *The Economist*, February 25, 1995, p. 109.
11. "The Americas Drift Toward Free Trade", *The Economist*, July 8, 1995, p. 45.
12. Noel Malcolm, "The Case Against «Europe»", *Foreign Affairs*, March/April 1995, p. 68.
13. "No Cannes Do", *The Economist*, July 1, 1995, p. 23.
14. Tom Buerkle, "Seven European Nations Drop Border Controls", *International Herald Tribune*, March 25, 1995, p. 1.
15. Malcolm, "The Case Against «Europe»", pp. 54, 59.
16. World Bank, *World Tables for 1994* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1995), p. 27, 29.
17. Michael Richardson, "APEC's Crisis of (No) Consensus", *International Herald Tribune*, March 17, 1995, p. 17.
18. Steven Brull, "Waves in Pacific Trade: APEC Struggles to Tie Down Specifics", *International Herald Tribune*, July 6, 1995, p. 11.

19. Kevin Murphy, "Building Blocs: A Rising Yen Challenges the Dollar", *International Herald Tribune*, March 27, 1995, p. 11.
20. Commission of the European Communities, *Towards a New Bretton Woods: Alternatives for the Global Economy*, European University Institute, May 1993.
21. International Labor Organization, *World Employment Report*, Geneva, 1995, p. 35; Warwick J. McKibbin and Dominkk Salvatore, *The Global Economic Consequences of the Uruguay Round*, Brookings Discussion Papers No. 110, February 1995, p. 3.
22. David Buchan, "OATT Deal May Enrich World by \$270 Billion", *Financial Times*, November 10, 1993, p. 7; McKibbin and Salvatore, *The Global Economic Consequences of the Uruguay Round*, p. 5.
23. Elmer Hankiss, "European Paradigms: East and West 1945–1994", *After Communism, What?* special issue of *Daedalus*, Summer 1994, p. 115.
24. Philip R. Schlesinger, "Europe's Contradictory Communicative Space", *Europe Through a Glass Darkly*, special issue of *Daedalus*, Spring 1994, p. 27.
25. "You're Not in Kansas Anymore", *The Economist*, February 4, 1995, p. 57; Schlesinger, "Europe's Contradictory Communicative Space", p. 33.
26. "La Regle du Jeu", *The Economist*, March 18, 1995, p. 18.
27. Office of Technology Assessment, *Multinationals and the U. S. Technology Base* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1994), p. 7.
28. David Shribman, "GATT: Vilifying the Inscrutable", *Boston Globe*, July 22, 1994, p.3.
29. Zanny Minton-Beddoes, "Why the IMF Needs Reform", *Foreign Affairs*, May/June 1995, p. 123.

## Глава 7

1. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–1991* (London: Michael Joseph, 1994), pp. 258, 275.
2. J. Bradford De Long and Barry Eichengreen, *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program*, NBER Working Paper No. 3899, November 1991.
3. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (Tokyo: Kodansha International, 1995); p. 117.
4. De Long and Eichengreen, *The Marshall Plan*, p. 14; U. S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Vol. 1 (Washington, D. O: U. S. Government Printing Office, 1975), p. 228.
5. *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1995), p. 115.
6. Newt Gingrich, *Contract with America* (New York: Times Books, 1994); *New Republic*, March 25, 1995, p. 21.

7. Robert W. Tucker and David C. Hendrickson, *The Imperial Temptation: The New World Order and America's Purpose* (New York: Council on Foreign Relations), 1992.
8. Samuel Brittan, "Time to Bury Those League Tables", *Financial Times*, May 25, 1995, p. 10.
9. Steven Brull, *International Herald Tribune*, March 8, 1995, p. 1.
10. "Japan's GDP Rivals That of the U. S.", *International Herald Tribune*, May 10, 1995, p. 19.
11. Charles Wolf, Jr., "The Fine Art of the False Alarm", *Wall Street Journal*, November 1, 1994, p. A20; World Bank, *World Tables 1994* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1994).
12. "Russians Don't Like Dead in Chechen on TV", *International Herald Tribune*, December 22, 1994, p. 6.
13. Russell Watson, "Russia's TV War", *Newsweek*, February 6, 1995, p. 8.
14. DRI/McGraw-Hill, *Review of the U. S. Economy*, p. 87.
15. "OECD Chides the U. S. Over Foreign Aid Cuts", *International Herald Tribune*, March 8, 1995, p. 2.
16. Johsen Takanashi, "Dollar Being Eclipsed as Global Standard", *Nikkei Weekly*, June 5, 1995, p. 6.
17. *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. O: U. S. Government Printing Office), pp. 278, 279.
18. International Monetary Fund, *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond*, Vols. I, II, Washington, 1994.
19. David Halberstam, *The Next Century* (New York: Morrow, 1991), p. 52.
20. U. S. House Votes to Cut UN Peacekeeping Funds", *The Japan Times*, February 18, 1995, p. 2.
21. "House Votes to Curb Role in UN", *International Herald Tribune*, February 17, 1995, p. 1.
22. Gingrich, *Contract with America*, p. 17.
23. Ibid.
24. Цит. no: Richard L. Berke, "Pat Buchanan la Driving the 96 Race Rightward", *International Herald Tribune*, May 31, 1995, p. 1.
25. Michael Dobbs, "NATO Expansion Popular But Don't Look at the Price", *International Herald Tribune*, July 8, 1995, p. 1.
26. Clyde Haberman, "Israel Warns U. S. Not to Cut Aid to Nations in Peace Talks", *New York Times*, March 4, 1995, p. 4.
27. Michel Albert, *Capitalism Against Capitalism* (London: Whurr Publishers, 1993), p. 35.
28. Tan Kim Song, "Money Market Chaos a Threat to APEC's Aims", *The Sunday Straits Times*, April 16, 1995, p. 1.
29. Laura Keeton, "Legal Beat: More Legal Aliens Seeking Citizenship to Keep Benefits", *Watt Street Journal*, March 6, 1995, p. B1.

30. Jerry Gray, "Budget Axes Land on Items Big and Small", *New York Times*, February 28, 1995, p. A14.
31. "Mexico Crisis and Stable Rates Cause Dollar Malaise", *International Herald Tribune*, February 17, 1995, p. 11.
32. Anthony Robinson, "Warning on «Malady» of Weak Leadership", *Financial Times*, May 4, 1995, p. 4.
33. Steve Farka, *Mixed Messages: A Survey of Foreign Policy Views of American Leaders* (Washington, D. C.: Public Agenda Foundation, 1995), p. 28.
34. Цит. по: Craig Lambert, "Leadership in a New Key", *Harvard Magazine*, March/April 1995, p. 31.
35. Ibid.
36. Major Garrett, "Beyond the Contract", *Mother Jones*, March/ April 1995, p. 54.
37. Newt Gingrich, "Only America Can Lead", *New Perspectives Quarterly*, Spring 1995, p. 4.

## Глава 8

1. International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, Washington, D. C., ежегодники за различные годы; Stuart Holland, *Toward a New Bretton Woods* (Nottingham, U. K.: Russel Press, 1994), p. 10; Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), p. 403.
2. Sylvia Nasar, "More Men in Prime of Life Spend Less Time Working", *New York Times*, December 1, 1994, p. 1.
3. Robert D. Hershey, Jr., "Survey Finds 6 Million, Fewer Than Thought, in Impermanent Jobs", *New York Times*, August 19, 1995, p. 31.
4. Polly Callaghan and Heidi Hartmann, *Contingent Work* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, 1991), p. 2.
5. Lenore Schiff, "Why Inflation Will Keep Falling", *Fortune*, October 2, 1995, p. 60.
6. George J. Borjas, "The Economics of Migration", *Journal of Economic Literature*, December 1994, p. 1668.
7. Nicholas Fiore, "Carpenter Technology", report at *Conference on Leveraging Taiwanese Resources*, MIT-EPOCH Foundation, October 12–14, 1995, Taipei.
8. Economic Policy Institute, *Declining American Incomes and Living Standards*, 1994.
9. Craig R. Whitney, "West European Companies Head East for Cheap Labor", *New York Times*, February 9, 1995, p. D1.
10. Richard J. Murnane, John B. Willet, and Frank Levy, "The Growing Importance of Cognitive Skills in Wage Determination", *Review of Economics and Statistics*, May 1995, p. 258.

11. Neal Templin, "Dr. Goodwrench, Auto Plants Are Demanding Higher Skilled Labor", *Wall Street Journal*, March 11, 1994, p. 1.
12. U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1994), pp. 82, 84.
13. Paul Krugman, *Peddling Prosperity* (New York: W. W. Norton, 1994), p. 231.
14. Eli Berman, John Bound, and Svi Griliches, "Changes in the Demand for Skilled Labor in U. S. Manufacturing", *Quarterly Journal of Economics*, May 1994, p. 367.
15. Robert Z. Lawrence and Matthew J. Slaughter, "Trade and U.S. Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?" *Micro-BPEA Meetings*, Washington, D. C., June 1993; Paul Krugman and Robert Lawrence, *Trade, Jobs, and Wages*, MIT Working Paper, 1994.
16. George J. Borjas and Valerie A. Ramey, "Time Series Evidence on the Sources of Trends in Wage Inequality", *AEA Papers and Proceedings*, May 1994, p. 10.
17. Farhad Rassekh, "The Role of International Trade in the Convergence of Per Capita GDP in the OECD, 1950-1980", *International Economics Journal*, Vol. 6, No. 4 (Winter 1992), p. 1; Manouchehr Mokhtari and Farhad Rassekh, "The Tendency Toward Factor Price Equalization Among OECD Countries", *Review of Economics and Statistics*, November 1989, p. 636; Dan Ben-David, "Equalizing Exchange, Trade, Liberalization and Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, August 1993, p. 653; Ana L. Revenga, "Exporting Jobs", *Quarterly Journal of Economics*, February 1992, p. 255; David L. Dollar and Edward N. Wolff, "Convergence of Industrial Labor Productivity Among Advanced Economies, 1963-1982", *Review of Economics and Statistics*, November 1988, p. 549.
18. Jeffrey D. Sachs and Howard J. Shatz, *Trade and Jobs in U. S. Manufacturing*, Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, 1994, p. 1.
19. Derek Bok, *The Cost of Talent* (New York: Free Press, 1993), p. 223.
20. Ibid.
21. Rassekh, "The Role of International Trade", p. 1.
22. *Economic Report of the President 1995*, p. 279.
23. Economic Policy Institute, *Declining American Incomes and Living Standards* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1994), p. 12.
24. Laura D'Andrea Tyson, William T. Dickens, and John Zysman, *The Dynamics of Trade and Employment* (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988), p. 102.
25. U. S. Bureau of the Census, *Current Population Reports, Consumer Income, Series P-60* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1973, 1993), pp. 119, 144.
26. Robert H. Topel, "Regional Labor Markets and the Determination of Wage Inequality", *American Economic Review*, May 1994, p. 17.

27. Harold Lydall, *A Theory of Income Distribution* (Oxford, U. K.: Clarendon Press, 1979).
28. Lester C. Thurow, *Generating Inequality* (New York: Basic Books, 1974).
29. Michael Sattinger, "Assignment Models of the Distribution of Earnings", *Journal of Economic Literature*, June 1993, p. 833.
30. Thurow, *Generating Inequality*.
31. Ibid.
32. Robert H. Frank, "Talent and the Winner-Take-All Society", *American Prospect*, Spring 1994, p. 99.
33. Robert Taylor, "Decline in Worker Organization", *Financial Times*, June 2, 1995, p. 8.
34. "Trade Unions: Adapt or Die", *The Economist*, July 1, 1995, p. 60.
35. George J. Borjas and Valerie A. Ramey, *Foreign Competition, Market Power and Wage Inequality: Theory and Evidence*, Working Paper No. 4556 NBER, December 1993; Lawrence M. Kahn and Michael Curme, "Unions and Nonunion Wage Dispersion", *Review of Economics and Statistics*, November 1987, p. 600.
36. Economic Policy Institute, *Paying the Toll* (Washington, D. C., 1994), p. 1.
37. "Nothing Could Be Finer", *The Economist*, November 19, 1994, p. 77.
38. Ibid.
39. Economic Policy Institute, *Paying the Toll*, p. 1.

## Глава 9

1. Jeffrey C. Fuhrer, ed., *Goals, Guidelines, and Constraints Facing Monetary Policymakers* (Boston: Federal Reserve Bank of Boston, June 1994).
2. Robert Hershey, Jr., "Federal Reserve Raises Its Rates 7th Time in a Year", *New York Times*, February 2, 1995, p. 1.
3. "Economy Expanded As Inflation Fell", *New York Times*, October 23, 1995, p. 34.
4. Louis Uchitelle, "Labor Costs Show Small Increase", *New York Times*, January 2, 1995, p. D1; "Core U. S. Inflation Lowest Since 1965", *International Herald Tribune*, January 12, 1995, p. 5; "OECD: No Inflation Problem Seen in 1995", *International Herald Tribune*, December 21, 1994, p. 1.
5. Joshua Ogawa, "Wholesale Prices Estimated to Have Kept Falling", *Nikkei Weekly*, June 12, 1995, p. 3.
6. Robert D. Herse, Jr., "Statistics Never Lie, but They Increasingly Mislead in America", *International Herald Tribune*, January 17, 1995, p. 17.
7. Mark K. Sherwood, "Difficulties in the Measurement of Service Outputs", *Monthly Labor Review*, March 1994, p. 1.
8. "Who's Afraid of the Big Bad Deficit?" *The Economist*, September 30, 1995, p. 39.

9. Zvi Griliches, "Productivity R&D, and the Data Constraint", *American Economic Review*, March 1994, p. 1.
10. James Aley, "Medical Inflation Lives", *Fortune*, March 20, 1995, p. 24.
11. Robert Barro, in *The Bank of England's Quarterly Bulletin*; цит. по: "The Costs of Inflation", *The Economist*, May 13, 1995, p. 90.
12. Samuel Brittan, "Elusive Case for Stable Prices", *Financial Times*, May 18, 1995, p. 9.
13. Samuel Brittan, *The Role and Limits of Government* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1983), p. 113.
14. "What's Happening to Inflation?" *The Economist*, September 16, 1995, p. 85.
15. Lenore Schiff, "Why Inflation Will Keep Falling", *Fortune*, October 2, 1995, p. 59.
16. Jeff Faux, "A National Embarrassment", *Challenge*, January-February 1995, p. 6.
17. *Ibid.*, p. 11.
18. Stephen S. Roach, *The Next Leg of Disinflation*, Morgan Stanley Special Economic Study, June 1994.
19. Anne Romanis Braun, *Wage Determination and Income Policy in Open Economies* (Washington, D. C.: International Monetary Fund, 1986), p. 100.
20. John Kenneth Galbraith, *The Great Crash of 1929* (New York: Houghton Mifflin, 1954; reprint, 1988), p. 184; U. S. Department of Commerce, *Long Term Economic Growth 1860-1970* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1973), p. 222.
21. Louis Uchitelle, "Manufacturers Challenge Economic Policy", *New York Times*, September 24, 1995, p. 38.
22. Robert Heilbroner and William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (New York: Cambridge University Press, 1995), p. 120.
23. OECD, *Quarterly National Accounts*, No. 2, Paris, 1995, p. 145.

## Глава 10

1. Deizai Koho Center, *Japan 1995: An International Comparison* (Tokyo: 1995), pp. 34, 35; U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, December 1993, pp. 71, 72.
2. U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, pp. 38, 42.
3. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (New York: Kodansha International, 1995), p. 246; "Stock Market Indexes", *Asian Wall Street Journal*, January 1, 1990, p. 18; August 24, 1992, p. 22.
4. Nikko Research Center, *The Nikko Chartroom* (Tokyo: July 1995), p. 8; "Japanese Property Crumbling", *The Economist*, July 8, 1995, p. 83; "Slow Crisis in Japan", *Financial Times*, July 1, 1995, p. 8.

5. “Japanese Property Crumbling”, p. 83; Akira Ikeya, “Falling Land Prices Spur Call for Tax Reform”, *Nikkei Weekly*, August 28, 1995, p. 2; Sheryl WuDunn, “Erosion in Japan’s Foundation”, *New York Times*, October 4, 1995, p. D1.
6. Robert E. Scott, “A Trade Strategy for the 21st Century”, in T. Schafer, ed., *Foundations for a New Century* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, M. E. Sharpe, forthcoming), p. 2.
7. *Car and Driver: The Catalog*, Japan ed., Buyers Guide (Tokyo: Diamond, 1995), p. 17.
8. “OK Mickey, Let’s Say You Won”, *The Economist*, July 1, 1995, pp. 65–66.
9. *Ibid.*, p. 75.
10. Guy de Jonquieres, “Japanese Quietly Celebrate World Trade Victory”, *Financial Times*, March 20, 1995, p. 4.
11. Gerard Barker, “Driven Off the Oriental Highway: Japan Is Crowing over Its Victory in the U. S. Car Clash”, *Financial Times*, July 2, 1995, p. 9.
12. Steven Brail, “Another Seoul Pothole for Automakers”, *International Herald Tribune*, August 20, 1994, p. 7.
13. Sheryl WuDunn, “Protectionism Without Quotas”, *International Herald Tribune*, March 21, 1995, p. 17.
14. Clay Chandler, “Kodak Strives for Japan Exposure”, *International Herald Tribune*, June 27, 1995, p. 17.
15. “Top 300 Foreign Owned Companies in Japan, 1990”, *Tokyo Business Today*, August 1991, p. 54.
16. William Dawkins, “Pressure on Japanese Rates as GDP Falls”, *Financial Times*, March 19, 1995, p. 3.
17. “Industrial Growth”, *The Economist*, September 16, 1995, p. 122.
18. Mihoko Ida, “For Savers, Lower Interest Rates Not Enriching”, *Nikkei Weekly*, September 18, 1995.
19. “Borrowing”, *The Economist*, October 28, 1995, p. 123.
20. The Japan Research Institute Economics Department, “Escaping the Deflationary Spiral”, *Japan Research Quarterly*, Autumn 1995, p. 35.
21. Seymour Martin Upset, “Pacific Divide: American Exceptionalism — Japanese Uniqueness”, *International Journal of Public Opinion*, Vol. 5, No. 2 (Spring, 1994), p. 121.
22. *Economic Report of the President 1995*, p. 402.
23. Richard Covington, “Ignoring Copyright Pact, China Reopens Factories That Pirated U. S. CDs”, *International Herald Tribune*, June 2, 1995, p. 1; “That Damned Dollar”, *The Economist*, February 25, 1995, p. 17.

## Глава 11

1. Daniel Yergin, *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power* (New York: Simon and Schuster, 1991), pp. 615–17.

2. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), pp. 358, 366.
3. Benjamin C. Schwarz, "Is Capitalism Doomed?" *New York Times*, May 23, 1994, pp. 1, 15.
4. *Economic Report of the President 1995*, pp. 401, 403.
5. "Economic and Financial Indicators", *The Economist*, June 5, 1993, p. 131.
6. "Slow Growth Seen for '88", *Pensions and Investment Age*, Vol. 15 (December 28, 1987), pp. 3, 46.
7. Robert L. Heilbroner, *Behind the Veil of Economics* (New York: W. W. Norton, 1988), p. 29.
8. Morris Goldstein et al., *International Capital Markets*, International Monetary Fund, Washington, D. C., April 1993, p. 4; "A Survey of The World Economy", *The Economist*, October 7, 1995, p. 10.
9. Saul Hansell, "The Collapse of Barings: For Rogue Traders Yet Another Victim", *New York Times*, February 28, 1995, p. D1.
10. "Gone Dutch", *The Economist*, March 11, 1995, p. 83.
11. Peter Clark et al., *Exchange Rates and Economic Fundamentals*, International Monetary Fund, December 1994.
12. *Ibid.*, p. 401.
13. DRI/McGraw-Hill, *Impact of the Peso Crisis*, February 1995, p. 1.
14. "After Mexico, Who's Next?" *Fortune*, March 6, 1995, p. 14.
15. "Submerging Europe", *The Economist*, March 18, 1995, p. 78.
16. "Symposium: The Changing Structure of Mexico", *Challenge*, March/April 1995, pp. 12-63.
17. R. Dornbusch and A. Werner, *Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth*, The World Economic Laboratory, MIT Working Paper No. 94-08, 1994; "Survey Mexico — Another Day, Another Dive", *The Economist*, October 28, 1995, p. 6.
18. Geri Smith and Stephen Baker, "The Fall of Carlos Salinas", *Business Week*, March 27, 1995, p. 52.
19. Anthony DePalma, "Turmoil Grips Mexico over Shock Plan for Economy", *International Herald Tribune*, March 13, 1995, p. 1.
20. "Mexican Package Gets Short Shrift", *Financial Times*, February 23, 1995, p. 6.
21. David E. Sanger, "Mexico Is Facing New Restrictions to Get U. S. Help", *New York Times*, February 20, 1995, p. 1; David E. Sanger, "Peso Rescue Sets New Limits on Mexico", *New York Times*, February 22, 1995, p. 1.
22. Lawrence Malkin, "Trade Deficit Expands as Mexico Crisis Takes Its Toll", *International Herald Tribune*, March 13, 1995, p. 1.
23. Leslie Crawford, "Inflation in Mexico Accelerated in March", *Financial Times*, March 25, 1995, p. 4.

24. Harry Hurt III, "It's Time to Get Real About Mexico", *Fortune*, September 4, 1995, p. 99.
25. A. M. Rosenthal, "Cover-up Chronology", *New York Times*, April 4, 1995, p. A25.
26. "Of Politics, Pensions, and Piggy Banks", *The Economist*, July 1, 1995, p. 82.
27. Ibid.
28. DePalma, "Turmoil Grips Mexico", p. 6; Leslie Crawford, "Anger on the Streets As Mexico Swallows the Economic Medicine", *Financial Times*, March 11, 1995, p. 4.
29. Douglas Farah, "First the Peso, Then the Mexican Dream", *International Herald Tribune*, March 18, 1995, p. 1.
30. Anthony DePalma, "After the Fall: Two Faces of Mexico's Economy", *New York Times*, July 16, 1995, p. F1.
31. "Sorry, Gringos", *The Economist*, August 26, 1995, p. 65.
32. Ibid.
33. Leslie Crawford, "Mexico's Vigil of Woe", *Financial Times*, June 2, 1995, p. 12.
34. "Mexico Crisis and Stable Rates Cause Dollar Malaise", *International Herald Tribune*, February 17, 1995, p. 11.
35. International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook, 1994*, Washington, D. C., 1995, p. 23.
36. Michael Mussa et al., *Improving the International Monetary System* (Washington, D. C.: International Monetary Fund, 1994).

## Глава 12

1. Adrian H. Bredero, *Christendom and Christianity in the Middle Ages*, trans. by Reinder Bruinsma (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1986), pp. 358–369; Jonathan Sumption, *Pilgrimages* (New Jersey: Rowman and Littlefield, 1975), pp. 270–279.
2. Karl E. Meyer, "Editorial Notebook: The Roots of Bosnia's Anguish", *New York Times*, February 28, 1993, sec. 4, p. 14.
3. "Time to Help Algeria", *The Economist*, February 18, 1995, p. 13.
4. Serge Schmemmann, "Police Say Rabin Killer Led Sect That Also Targeted Palestinians", *New York Times*, November 11, 1995, p. 1; John Kifner, "Zeal of Rabin's Assassin Springs from Rabbis of Religious Right", *New York Times*, November 12, 1995, p. 1.
5. Nicholas D. Kristof, "New Chemical Cache Spreads Fear", *International Herald Tribune*, March 25–26, 1995, p. 1.
6. Tom Kuntz, "From Thought to Deed: In the Mind of a Killer Who Says He Served God", *New York Times*, September 24, 1995, p. E7.
7. Jack Lessenberry, "Michigan Group United by Guns, Anger", *Boston Globe*, April 22, 1995, p. 1.

8. John Kifner, "Despite Oklahoma Charges, the Case is Far from Closed", *New York Times*, August 12, 1995, pp. 1, 24.
9. Gustav Niebuhr, "A Vision of Apocalypse: The Religion of the Far Right", *New York Times*, May 22, 1995, p. A8.
10. Gustav Niebuhr, "Assault on Waco Sect Fuels Extremists' Rage", *New York Times*, April 26, 1995, p. A12.
11. Bruce Hoffman, "In America, Too, Violence All the Worse for Its Religious Pretenses", *International Herald Tribune*, April 27, 1995, p. 8.
12. William Pfaff, "No Excusing Those Who Brook the Reverend's Nonsense", *International Herald Tribune*, March 11, 1995, p. 6.
13. Frank Rich, "Gingrich Family Values", *New York Times*, May 14, 1995, p. E15.
14. "The Tablets of Ralph", *The Economist*, May 20, 1995, p. 60.
15. "The Counter-attack of God", *The Economist*, July 8, 1995, p. 25.
16. Tom Nairn, "Internationalism and the Second Coming", *Reconstructing Nations and States*, special issue of *Daedalus*, Summer 1993, p. 168.
17. Charles F. Doran and Ellen Reisman Babby, eds., *Being and Becoming Canada*, The Annals of the American Academy of Political and Social Science, March 1995.
18. Tony Judt, "1988: The End of Which European Era?" *After Communism, What?* Special issue of *Daedalus*, Summer 1994, p. 24.
19. Martin Kramer, "Arab Nationalism: Mistaken Identity", *Reconstructing Nations and States*, special issue of *Daedalus*, Summer 1993, p. 171.
20. Francis Fukuyama, "Blood and Belonging", *New York Times Book Review*, April 10, 1994, p. 7.
21. Marlise Simons, "Corsican Separatists Separate", *International Herald Tribune*, June 3, 1995, p. 2.
22. Douglas B. Klusmeyer, "Aliens, Immigrants, and Citizens", *Reconstructing Nations and States*, special issue of *Daedalus*, Summer 1993, p. 102.
23. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (London: Michael Joseph, 1994), p. 11.
24. Ralph C. Bryant, "Increasing Economic Integration and Eroding Political Sovereignty", *The Brookings Review*, Fall 1994, p. 42.

### Глава 13

1. Arthur R. Jensen, *Straight Talk About Mental Tests* (New York: Free Press, 1981), p. 6.
2. Richard Sandomir, "Pro Basketball: Players Sue to Raise NBA Salary Cap", *New York Times*, November 10, 1994, p. B4.
3. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office), pp. 280, 358.
4. Martin Baily, Gary Burtless, Robert E. Litan, *Growth with Equity* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1993).

5. Jennifer L. Hochschild, *What's Fair? American Beliefs About Distributive Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981), p. 9.
6. Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Avon Books, 1992), pp. 242, 291.
7. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 20, 1972 edition, p. 631.
8. J. L. Baxter, *Behavioral Foundations of Economics* (New York: St. Martin's Press, 1993), pp. 28, 35.
9. *Ibid.*, p. 53.; Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy* (New York: Oxford University Press, 1978), p. 109.
10. Jonathan H. Turner, *Herbert Spencer: A Renewed Appreciation* (Beverly Hills, Calif.: Sage Publishers, 1985), p. 11; J. D. Y. Peel, *Herbert Spencer, The Evolution of a Sociologist* (New York: Basic Books, 1971); Herbert Spencer, *The Principles of Biology*, Vol. 1 (New York: Appleton & Co., 1866), p. 530.
11. Richard J. Herrnstein and Charles Murray, *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life* (New York: Free Press, 1994).
12. Census and Statistics Department, *Hong Kong Annual Digest of Statistics, 1994 Edition* (Hong Kong: Government Printer), p. 198.
13. Ng Kang-Chung, "Resale Reform to Free Flats for Needy", *South China Morning Post*, Sept. 16, 1995, p. 1.
14. John A. Garraty, *Unemployment in History* (New York: Harper and Row, 1978), p. 134.
15. Peter Applebome, "In Gingrich's College Course, Critics Find a Wealth of Ethical Concerns", *New York Times*, February 20, 1995, p. C7.
16. Eric Hobsbawm, *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991* (London: Michael Joseph, 1994), p. 138.
17. Newt Gingrich, *Contract with America* (New York: Times Books, 1994).
18. *Ibid.*
19. Nordal Akerman, ed., *The Necessity of Friction* (Heidelberg: Physica-Verlag, 1993), p. 12.
20. Alan Cowell, "Socialists Are Sinking in Germany", *New York Times*, September 24, 1995, p. 4.
21. Michael Thompson-Noel, "A Daily Dose of Pick and Mix News", *Financial Times*, March 13, 1995, p. 10.
22. Richard Tomkins, "Enter the Bespoken Newspaper", *Financial Times*, March 13, 1995, p. 11.
23. Fernand Braudel, *The Identity of France*, Vol. II, *People and Production* (New York: Fontana Press, 1991), p. 102.
24. Frances Gies and Joseph Gies, *Forge and Waterwheel Technology and Innovation in the Middle Ages* (New York: HarperCollins, 1994), pp. 1, 3.
25. Braudel, *The Identity of France*, p. 102.
26. Georges Duby, ed., *A History of Private Life: Revelations of the Medieval World* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press/Belknap Press,

1988), p. 123.

27. Gies and Gies, *Forge and Waterwheel*, pp. 37, 43.

28. Fernand Braudel, *The Structures of Everyday Life: The Limits of the Possible*, Vol. 1 (New York: Harper and Row, 1981), p. 123.

29. William Manchester, *A World Lit Only by Fire: The Medieval Mind and the Renaissance* (Boston: Little, Brown, 1992), p. 47.

30. *Ibid.*, p. 5.

31. *Ibid.*, p. 69.

32. Braudel, *The Identity of France*, p. 102.

33. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, p. 96.

34. *Ibid.*, p. 51.

35. *Ibid.*; Georges Duby, Dominique B. Arthelemy, and Charles De La Ronciere, "Portraits", in Georges Duby, ed., *A History of Private Life: Revelations of the Medieval World* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press/Belknap Press, 1988), p. 170.

36. Fernand Braudel, *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Phillip II* (New York: Harper and Row, 1973), p. 745.

37. Duby, ed., *A History of Private Life*, p. 23.

38. *Ibid.*, p. 397.

39. Duby, Arthelemy, and De LaRonciere, "Portraits", pp. 116, 165; Norman F. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages* (New York: HarperCollins, 1993), p. 197.

40. Timothy Egan, "Many Seek Security in Private Communities", *New York Times*, September 3, 1995, p. 1.

41. *Ibid.*, p. 22.

42. Adam Permian, "Home Safe Home: Closed Communities Grow", *Boston Globe*, March 14, 1994, p. 1.

43. Dale Mahadridge, "Walled Off", *Mother Jones*, November/December 1994, p. 27.

44. *Ibid.*

45. Egan, "Many Seek Security", p. 22.

46. Edward J. Blakely and Marach Gail Snyder, *Fortress America: Gated and Walled Communities in the United States*, Lincoln Institute of Land Policy, June 10, 1994, p. 11.

47. *Ibid.*, p. 9.

48. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, p. 195.

49. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, p. 47.

50. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, p. 119.

51. Fernand Braudel, *A History of Civilization* (New York: Penguin Press, 1963), p. 17.

52. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, p. 5.

53. Duby, ed., *A History of Private Life*, p. 69.

54. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, p. 187; Gies and Gies, *Forge and Waterwheel*, p. 178.

55. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, pp. 6,7.
56. Ibid., p. 11.
57. Ibid., p. 37.
58. Malcolm Barber, *The Two Cities: Medieval Europe 1050–1320* (New York: Routledge, 1992), p. 27.
59. Cantor, *The Civilization of the Middle Ages*, p. 27.
60. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, p. 73.
61. Susan Strange, “The Defective State”, *Daedalus*, Spring 1995, p. 56.
62. Manchester, *A World Lit Only by Fire*, p. 3.
63. Ibid., pp. 86,90, 102, 121.
64. Jeny Gray, “Budget Axes Land on Items Big and Small”, *New York Times*, February 24, 1995, p. A14.
65. Gunnar Myrdal, *Against the Stream* (New York: Pantheon, 1972).
66. Robert Heilbroner and William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (New York: Cambridge Univ. Press, 1995), p. 108.
67. Richard Holt, *The Reluctant Superpower* (New York: Kodansha International, 1995), p. 1.
68. R. C. Lewontin, Steven Rose and Leon J. Kamin, *Not in Our Genes: Biology, Ideology, and Human Nature* (New York: Pantheon Books, 1984), p. 69.
69. Gary S. Becker and William M. Landes, *Essays in the Economics of Crime and Punishment* (New York: Columbia University Press/National Bureau of Economic Research, 1974), p. 18.
70. Lewontin, Rose, and Kamin, *Not in Our Genes*, p. 5.
71. Amitai Etzioni, *The Spirit of Community: Rights, Responsibility, and the Communitarian Agenda* (New York: Crown Publishers, 1993), p. 30.
72. Daniel Bell and Irving Kristol, eds., *The Crisis in Economic Theory* (New York: Basic Books, 1981); Samuel Brittan, *The Role and Limits of Government* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1983), p. 26.
73. Myrdal, *Against the Stream*.
74. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), p. 39.
75. James M. Buchanan and Robert D. Tollison, *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1972).
76. Mark A. Lutz and Kenneth Lux, *Humanistic Economics* (New York: Bootstrap Press, 1988).

#### Глава 14

1. Joseph Nathan Kane, *Famous First Facts* (New York: H. W. Wilson, 1981), p. 611.
2. Peter F. Drucker, “The Age of Social Transformation”, *Atlantic Monthly*, November 1994, p. 53.

3. “It’s People, Stupid”, *The Economist*, May 27, 1995, p. 67; U. S. Department of Commerce, *1987 Census of Service Industries* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1990); American Bar Foundation, *Lawyers’ Statistical Report* (Chicago: 1994), p. 6.

4. Lester C. Thurow, *Investment in Human Capital* (Belmont, Calif.: Wadsworth, 1970).

5.

$$NPV = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{(R - C)_t}{(1 + r)^t},$$

где NPV — чистая текущая стоимость (Net Present Value); R — норма учётной ставки (discount rate); t — время (time); R — доходы (returns); C — издержки (costs).

6. При капитализме противоречие между потреблением и инвестированием разрешается путём приведения норм (процентов) временного предпочтения к равновесию с банковской ставкой процента. Если банковская ставка составляет 10%, то любой индивидуум с нормой временного предпочтения ниже 10% может повысить свою чистую текущую стоимость будущих потребительских товаров, если станет делать сбережения, не потребляя сегодня, и тем самым сможет потребить на 10% больше год спустя. Каждый такой индивидуум продолжает делать сбережения до тех пор, пока соотношение между текущим и ожидаемым будущим потреблением не поднимет его личную норму временного предпочтения до 10% — банковской ставки процента. В этот момент он максимизирует чистую текущую стоимость будущих потребительских товаров и больше не будет заинтересован в сокращении текущего потребления с целью увеличения будущего потребления.

С другой стороны, если нормы прибыли от новых инвестиций ниже процента временного предпочтения для некоторых потребителей, последние увеличат свое потребление (и с этой целью сократят сбережения и возьмут заём), чтобы опять же увеличить чистую совокупную стоимость своего потребления.

Сегодняшнее потребление для них стоит больше, чем потребление в будущем, когда им придётся возвращать долги. Если банковская процентная ставка составляет 10% то для любого индивидуума с нормой временного предпочтения ниже 10% благоразумно занимать денежные средства, чтобы поднять текущее потребление. Он будет поступать так до тех пор, пока его текущее потребление не станет настолько велико относительно будущего потребления, что его индивидуальный процент временного предпочтения упадёт до 10%. В этот момент он опять же максимизирует свою чистую текущую стоимость потребительских товаров за время жизни.

Если людей с нормами временного предпочтения ниже 10% много, то их общие сбережения снизят процентную ставку. Наоборот, если у многих норма временного предпочтения выше 10%, их дополнительное потреб-

ление повысит банковскую процентную ставку. То же самое справедливо для инвесторов. Благодаря инвесторам, которым требуются денежные средства на финансирование проектов, приносящих больше 10% дохода, банковская процентная ставка повысится; прекращение инвестиций, приносящих меньше 10% дохода, понизит её. Оптимум капиталистических вложений достигается, когда процентная ставка такова, что ни у кого нет стимула изменять ни объём своего потребления, ни объём инвестиций.

7. U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States, 1992, Current Population Reports, Consumer Income, Series P-60* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1993), pp. 144, 146.

8. Ibid., p. 121.

9. George Psacharopoulos, "Returns to Education: A Further International Update and Implications", *Journal of Human Resources*, 1985, p. 583.

10. James M. Poterba, *Government Intervention in the Markets for Education and Health Care: How and Why?* NBER Working Paper No. 4916, 1995.

11. James M. Poterba and Lawrence H. Summers, "A CEO Survey of U. S. Companies' Time Horizons and Hurdle Rates", *Sloan Management Review*, Fall 1995, p. 145.

12. Poterba, *Government Intervention in the Markets for Education and Health Care*.

13. Michael Prowse, "Time to Separate School and State", *Financial Times*, March 13, 1995, p. 15.

14. Michael J. Piore, *Beyond Individualism* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995), p. 77.

15. Peter Passel, "The Wealth of Nations: A «Greener» Approach Turns List Upside Down", *New York Times*, September 19, 1995, p. C12.

16. Richard D. Bartel, "Editorial Perspective", *Challenge*, January-February 1995, p. 3.

17. "Size of the Internet", *The Economist*, April 15, 1995, p. 102.

18. Computer Science and Telecommunications Board and National Research Council, *Realizing the Information Future: The Internet and Beyond* (Washington, D. C.: National Academy Press, 1994), p. 2.

19. "A Survey of the Internet: The Accidental Superhighway", *The Economist*, July 1, 1995, p. 13.

20. M. Ishaq Nadiri and Theofanis P. Mamuneas, *Infrastructure and Public R&D Investments and the Growth of Factor Productivity in U. S. Manufacturing Industries*, NBER Working Paper No. 4845, August 1994; Douglas Holtz-Eakin and Amy Ellen Schwartz, *Infrastructure in a Structural Model of Growth*, NBER Working Paper No. 4824, August 1994; Dean Baker and Todd Schafer, *The Case for Public Investment* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, 1995), pp. 4, 6, 9.

21. Robert Ford and Pierre Poret, *Infrastructure and Private Sector Productivity*, OECD Economic Studies No. 17, Autumn 1991, p. 63.
22. Baker and Schafer, *The Case for Public Investment*, pp. 4, 6, 9; Council of Competitiveness, "Charting Competitiveness", *Challenges*, October 1995, p. 3.
23. Natalie Angier, "Science Mimics the Movies: Frankensteinian Fruit Fly Experiments Point to Master Gene for Eye Formation", *International Herald Tribune*, March 25–26, 1995, p. 1.
24. John Holusha, "The Risks for High Tech When Non-Techies Take Over", *New York Times*, September 5, 1993, p. F7; Gautam Naik, "Corporate Research: How Much Is It Worth? Top Labs Shift Research Goals to Fast Payoffs", *Wall Street Journal*, May 22, 1995, p. B1.
25. Malcolm W. Browne, "Prized Labs Shift to More Mundane Tasks", *New York Times*, June 20, 1995, p. C1.
26. Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries* (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1992), p. 32.
27. Karen Southwick, "How Far Can Serendipity Carry Adobe?" *Upside*, September 1995, p. 48.
28. Marguerite de Angeli, *Book of Nursery and Mother Goose Rhymes* (New York: Doubleday and Co., 1953), p. 137.
29. Ann Markusen and Michael Oden, "Investing in the Peace Dividend", in T. Schafer, ed., *Foundations for a New Century* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute/M. E. Sharpe, forthcoming), p. 17.
30. Malcolm W. Browne, "Budget Cuts Seen by Science Group as Very Harmful for U. S. Research", *New York Times*, August 29, 1995, p. C1.
31. Philip J. Hiltz, "U. S. Intends to Raise Science and Technology Spending, Gore Says", *New York Times*, August 4, 1994, p. 19.
32. "Survey Defense Technology", *The Economist*, June 10, 1995, p. 8; Carol Lessure, *Defense Budget Project*, President Clinton's Defense Transition Program, May 10, 1994, p. 8.
33. "Of Strategies, Subsidies, and Spillovers", *The Economist*, March 18, 1995, p. 84.
34. Edward O. Wilson, "Is Humanity Suicidal?" *New York Times Magazine*, May 30, 1993, p. 25-26.
35. Barry Bosworth, *Prospects for Saving and Investment in Industrial Countries*, Brookings Discussion Papers No. 113, May 1995, p. 2.
36. *Ibid.*, p. 4; Martin Wolf, "The Costs of Low Savings", *Financial Times*, May 2, 1995, p. 20.
37. Bosworth, "Prospects for Saving and Investment", pp. 8–9.
38. *Ibid.*, appendix, table 1.
39. *Budget of the United States Government, Fiscal Year 1996*, Historical Tables (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1995), p. 122; Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President 1995* (Wa-

shington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1995), p. 274; U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States 1994 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office), pp. 372, 607; Statistical Abstract 1979, p. 285; U.S. Department of Commerce, *National Income and Product Accounts of the United States, 1959–1988* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1992), p. 64; Richard Ruggles, “Accounting for Savings and Capital Formation in the United States, 1947–1991”, *Journal of Economic Perspectives*, Spring 1993, p. 11.

40. Robert Heilbroner and William Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (New York: Cambridge University Press, 1995), p. 86.

41. Federal Reserve Bank of Kansas City, *Policies for Long-Run Growth*, 1992, p. 186.

42. Sylvia Nasar, “Older Americans Cited in Studies of National Savings Rate Slump”, *New York Times*, February 21, 1995, p. 1.

43. Edward C. Banfield, *The Unheavenly City Revisited* (Boston: Little, Brown, 1968), p. 53.

44. U. S. Department of Commerce, *Long-Term Economic Growth 1960–1970* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1973), pp. 222–225.

45. “French Finance Minister Resigns”, *Boston Globe*, August 26, 1995, p. 2.

46. Shlomo Maital and Sharone L. Maital, “Is the Future What It Used to Be? A Behavioral Theory of the Decline of Savings in the West”, *Journal of Socio-Economics*, Vol. 23, No. 1/2, 1994, p. 10.

47. *Economic Report of the President 1986*, pp. 282, 336, 338.

48. *Economic Report of the President 1995*, pp. 306, 362–363.

49. Council on Competitiveness, “Can Credit-Happy America Be Saved?” *Challenges*, February 1995, p. 1.

50. “How Washington Can Stop Its War on Savings”, *Fortune*, March 6, 1995, p. 133.

51. “Global 500”, *Fortune*, August 7, 1995, p. F1.

52. Martin Feldstein, “Too Little, Not Too Much”, *The Economist*, June 24, 1995, p. 72.

53. Lester C. Thurow, *The Zero-Sum Society*, Chapter 5, “Environmental Problems” (New York: Basic Books, 1980), pp. 103–122; Lester C. Thurow, *Head to Head*, Chapter 7, “Festering Problems: Global Environmentalism” (New York: Morrow, 1992), p. 219.

54. Richard M. Coughlin, ed., *Morality, Rationality, and Efficiency: New Perspectives in Socio-Economics* (London: M. E. Sharpe, 1991), p. 5.

55. *Ibid.*, p. 46.

56. Richard Thaler, *Quasi Rational Economics* (New York: Russell Sage Foundation, 1991), p. 77.

57. Piore, *Beyond Individualism*, pp. 137–138.

58. Fred Hirsh, *Social Limits to Growth* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976), pp. 143, 156.

59. Ibid., p. 137.

60. Bruno Dagens, *Angkor: Heart of an Asian Empire* (New York: Harry N. Abrams, 1995); Dawn F. Rooney, *Angkor* (Chicago: Passport Books, 1994), p. 32.

## Глава 15

1. Paul Krugman, *The Age of Diminishing Expectations* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990).

2. Fred Block, *Post-Industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse* (Berkeley: University of California Press, 1990), pp. 2–4.

3. J. L. Baxter, *Social and Psychological Foundations of Economic Analysis* (New York: Harvester Wheatsheaf, 1988).

4. Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (New York: Oxford University Press, 1961), p. 92.

5. Ibid., p. 84.

6. Ibid., p. 223.

7. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper Colophon Books, 1975), pp. 132, 139, 143.

8. Ibid., p. 157.

9. Mona Harrington, *The Dream of Deliverance in American Politics* (New York: Alfred A. Knopf, 1986).

10. Fernand Braudel, *A History of Civilization* (New York: Penguin Press, 1994), p. 475.

11. Michel Albert, *Capitalism Against Capitalism* (London: Whurr Publishers, 1993).

12. Ibid., p. 8.

13. “France Strikes Against Chirac”, *The Economist*, October 14, 1995, p. 57.

14. Heino Fassbender and Susan Cooper-Hedegaard, “The Ticking Bomb at the Core of Europe”, *The McKinsey Quarterly*, No. 3, 1993, p. 130.

15. Amity Shlaes, “Germany’s Chained Economy”, *Foreign Affairs*, September/October 1994, p. 109.

16. David Goodhard, “There’s Still Life in the Old Model”, *Financial Times*, April 12, 1994, p. 17; Fassbender and Cooper-Hedegaard, “The Ticking Bomb at the Core of Europe”, p. 135.

17. Alessandra Del Boca and Paola Rota, “How Much Does Hiring and Firing Cost: Survey Evidence from Italy”, *University College Discussion Paper* No. 95–15, 1994.

18. Richard Stevenson, “Swedes Ask Reluctantly Is Welfare Too Generous”, *International Herald Tribune*, February 3, 1995, p. 1.

19. John E. Rehfeld, “In Japan Personnel Has the Corner Office”, *New York Times*, May 1, 1994, p. F9.

20. James Fallows, *Looking at the Sun* (New York: Pantheon Books, 1994), pp. 85, 113.
  21. Robert Ozaki, *Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as World Model* (New York: Penguin Books, 1991).
  22. "Japan Survey", *The Economist*, July 9, 1994, p. 13.
  23. "Global 500", *Fortune*, August 7, 1995, p. F1.
  24. Mihoko Ida, "For Savers, Lower Interest Rate Not Enriching", *Nikkei Weekly*, September 18, 1995, p. 17.
  25. William Dawkins, "Cloud over Rising Sun", *Financial Times*, May 20, 1995, p. 9.
  26. Takishi Inogushi, "Shaping and Sharing Pacific Dynamism", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, September 1989, p. 47.
  27. Lauren Fredman, "Foreigners Lament We're Going Nowhere", *Nikkei Weekly*, April 4, 1994, p. 16.
  28. George Brockway, *The End of Economic Man* (New York: W. W. Norton, 1993), p. 253.
  29. *Encyclopedia Britannica*, Vol. 16 (Chicago: 1972), p. 111.
-

Абрам Ильич Фет (1924–2007) — математик и физик, философ и публицист. Своим общественным долгом он считал знакомить российских читателей с наиболее важными книгами, никогда не издававшимися в России. Свободно читая на семи европейских языках, он тщательно отбирал и переводил книги для Самиздата, поскольку в условиях тоталитаризма и цензуры иного способа издания в России не было. Книга Туроу переведена уже в постсоветское время для издательства “Сибирский хронограф”.

Лестер К. Туроу (1938–2016) — один из ведущих американских экономистов. Он детально анализирует ближайшие и отдалённые последствия фундаментальных социально-экономических сдвигов конца XX века: распада коммунистической системы, развития интеллектуальных технологий, радикального изменения демографической картины мира, возникновения глобальной экономики и становления многополярного мира.

Abraham I. Fet (1924–2007) var en matematiker, fysiker, filosof och publicist. Han fritt läste i sju europeiska språk, och innebar hans plikt att översätta de viktigaste böckerna i den moderna europeiska tanken på ryska. Han översatte dessa böcker för Samizdat (egna verk), eftersom det inte fanns något annat sätt i det kommunistiska Ryssland som en stark censur. Denna bok har översatts under den postsovjetiska tiden och utgivets av förlaget “Sibirien Chronograf”.

Lester Carl Thurow (1938–2016) är en av de ledande amerikanska ekonomer. Han ger en detaljerad analys av de närmaste och långt uppföljare av de fundamentalt sociala ekonomiska förskjutningar av slut XX-talet: sönderfallet av kommunistiska systemet, utveckling av de intellektuella teknik, radikal förändring av den demografiska världskarta, utseende av den globala ekonomin och av multipolär värld.

Philosophical arkiv  
Nyköping, Sweden

ISBN 978-91-983073-9-9

