

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Григорий Явлинский

РЕЦЕССИЯ КАПИТАЛИЗМА

скрытые причины

=====
REALECONOMIK
=====



Издательский дом Высшей школы экономики
Москва 2014

УДК 339.9
ББК 65.5
Я20

Явлинский, Г. А.

Я20 Рецессия капитализма — скрытые причины. Realeconomik [Текст] / Г. А. Явлинский ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 184 с. — 2000 экз. — ISBN 978-5-7598-1106-0 (в обл.).

Книга предлагает определенный системный взгляд на экономические реалии современного капитализма. Рассматривается взаимосвязь последнего мирового экономического кризиса и текущей рецессии с долгосрочными трендами в природе современной мировой экономики. Впервые предпринята попытка проанализировать роль исторической и технологической ренты, объясняются структурные изменения, произошедшие в развитых экономиках, в пользу «новой» экономики. Обосновывается тезис о том, что общественные представления о благе играют в экономике гораздо большую роль, чем принято считать. Отмечается закрепление неравенства как внутри развитых экономик, так и в рамках мирового хозяйства, а также изменение характера воздействия научно-технического прогресса на экономику.

Книга адресована профессиональным экономистам и политикам, а также экспертам в области современных проблем мировой и российской экономики.

УДК 339.9
ББК 65.5

Английское издание: *Yavlinsky G. Realeconomik: The Hidden Cause of the Great Recession (And How to Avert the Next One)*. New Haven & London: Yale University Press, 2011.

ISBN 978-5-7598-1106-0

© Явлинский Г.А., 2014
© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2014

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие.....	7
Глава 1. Мировой экономический кризис и его уроки.....	15
1.1. Кризис 2007–2009 гг.: что произошло и кто виноват?.....	15
1.2. Причины: простые, не столь простые и совсем не простые.....	39
1.3. Уроки кризиса: что же случилось с западным обществом?.....	51
Глава 2. Сдвиги в мировой экономике 1980–2010-х годов и изменения нравственно-психологического климата	70
2.1. Структурный сдвиг: от капитализма индустриального к «финансовому капитализму» и «новой экономике»	70
2.2. Структурные сдвиги как повод для переосмысления некоторых экономических категорий	88
2.3. Структурные изменения: социально-нравственный аспект	107
Глава 3. Международные отношения 1980–2000-х годов: от принципов к интересам.....	119
3.1. Разделенный мир	121
3.2. Навсегда оставшие	125
3.3. От «биполярного» мира к «войне цивилизаций».....	131
3.4. Простые решения для сложного мира	134
3.5. Качество политического мышления.....	136
Глава 4. Распад СССР и постсоветская трансформация: краткосрочные интересы против нравственных принципов	141
4.1. Постсоветский капитализм	141
4.2. После «реального социализма»: совместный проект элит.....	152

4.3. Россия 1990-х: а был ли «золотой век демократии»?	156
4.4. Краткосрочная выгода и стратегический тупик	164
Глава 5. Уроки кризиса в глобализирующемся мире: мораль как ключ к выживанию	167
5.1. Постиндустриальный постмодерн	167
5.2. Возвращение смысла	175
5.3. Общее дело и общая опасность	179

Ведь даже самые капиталы и движение их *нравственного* спокойствия ищут, а без нравственного спокойствия или прячутся, или непроизводительны.

Ф.М. Достоевский
«Дневник писателя»

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемая вниманию читателя книга представляет собой частично переработанный вариант книги, вышедшей в декабре 2011 г. на английском языке в издательстве Йельского университета под названием «Реалэкономик. Скрытая причина Великой рецессии и как избежать новой».

Книга была написана по следам финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. и предназначалась для западной аудитории, что объясняет ее особенности, могущие показаться странными российскому читателю. Это касается, в частности, круга затронутых тем, расстановки некоторых акцентов и, возможно, необычного ракурса, в котором в книге подается тематика, связанная с российской историей последних двух десятилетий. Тем не менее, мне кажется, что все написанное мною в этой работе в той или иной степени будет небезынтересно достаточно широкому кругу моих соотечественников, интересующихся проблемами современного капитализма.

Отдавая себе отчет в том, что высказанные в книге мысли небесспорны, а приведенная аргументация многим покажется недостаточно убедительной, я все же рискну их представить на суд чрезвычайно политизированной российской аудитории, привыкшей судить обо всем строго и категорично, а главное — заинтересованно и пристрастно. Вероятно, главный посыл книги, а именно — критическое отношение к эволюции экономических и политических реалий западного общества в течение последних двух-трех десятилетий, вызовет неприятие у значительной части либерально настроенной части российского среднего класса и интеллигенции, мнением которой я искренне дорожу. И для того чтобы избежать возможного недопонимания и создать более точное представление о моих мотивах и представлениях, нашедших отражение в этой книге, я бы хотел предварить ее некоторыми пояснениями и комментариями, используя для этой цели данное предисловие.

Прежде всего, я хочу сказать, что хотя толчком и непосредственным поводом для написания книги послужил разразив-

шийся пять лет назад мировой финансовый и экономический кризис, ощущения и впечатления, которые я попытался в ней передать, созревали давно и постепенно. Более того, я даже рад, что книга выходит не в разгар кризисных шоков и сопутствовавших им вспышек негативных эмоций, а спустя достаточно длительное время, когда многие былые сиюминутные страхи улеглись, а среди граждан и общества развитых стран сохранились — в одной части порой остались панические страхи и ощущение полной неразрешимости проблем, тогда как другая часть общества, по большому счету, не ожидает от ближайшего будущего новых крупных потрясений. В книге я попытался показать, что по-настоящему крупные и опасные угрозы, с которыми мы столкнулись, имеют безусловно стратегический и долгосрочный характер, а борьба с ними потребует систематических усилий на протяжении долгих лет и даже десятилетий, но я старался, насколько возможно, противостоять ощущениям предопределенности и, по крайней мере, указывать то направление действий политических и экономических элит, на котором я вижу, пускай и фрагментарный, но все же выход из сложившейся ситуации.

Далее, из всего, о чем говорится в книге, явствует, что стоящие сегодня перед нами в России задачи преодоления печального наследия нашего собственного прошлого — лишь первый этап большого и сложного пути. Решение специфически российских проблем текущего момента как в экономической, так и в политической жизни; преодоление институциональных дефектов, отличающих нас от более успешных и эффективных социальных систем, которые можно найти на Западе, не решит многих коренных проблем и пороков, работать над преодолением которых нам предстоит (если, конечно, у нас будет такая возможность) долго и мучительно вместе со всем остальным миром, а не отдельно от него.

К сожалению, в той части политического и идеологического спектра, к которой я сам принадлежу, весьма распространена иллюзия, что все российские беды и проблемы происходят от того, что наши элиты не хотят или не способны усвоить уроки, уже выученные более развитыми и благополучными западными обществами. Один из главных выводов этой книги как раз

и состоит в том, что это не так. Нежелание принять условия, вытекающие из ориентации на Запад как образец для развития, действительно является причиной части терзающих нашу страну проблем, но только части, и, возможно, не самой большой и сложной.

Честные выборы, реальное разделение властей, справедливый и независимый суд, парламентский контроль за деятельностью силовых ведомств, отказ от идеологического противоборства с Западом под флагом абсолютизации суверенитета государственной власти и единой «властной вертикали» как способа управления обществом — все это, безусловно, необходимые, но недостаточные условия для выхода из нынешнего тупика. Запад сам стоит перед серьезнейшими вызовами современному капитализму, и устраивающих всех ответов на эти вызовы сегодня нет ни в Америке, ни в Западной Европе, ни в Азии.

В связи с этим, на мой взгляд, мы должны, имея в виду необходимость исправления наиболее вопиющих дефектов нынешних российских политических и экономических институтов, одновременно смотреть дальше и не абсолютизировать предлагаемые нам сегодня образцы как якобы гарантии эффективности и разумного устройства общества.

Действительно, нельзя не видеть, что сегодня мировые политические, экономические и бизнес-элиты вместо ответа на серьезные вызовы и решение стоящих перед миром серьезных проблем занимаются — в русле массового сознания — приспособлением к этим проблемам, подходят к ним по преимуществу тактически и с краткосрочной точки зрения. Этому служат сейчас и совещания в ЕС, и «семерка», и «восьмерка», и «двадцатка», и все многочисленные международные форумы. Да, их функционирование, конечно, тоже важно: оно позволяет избежать сиюминутной тактической дискоординации, которая действительно способна нести очень большую опасность случайных обстоятельств, недоразумений с необратимыми последствиями. Это, если угодно, как система взаимного предупреждения о случайных ядерных пусках, которая не даст ядерной войне начаться по случайным причинам.

Но это именно приспособление, а не решение, потому что вне поля зрения остается главная задача — выработка для за-

падной и глобализированной мировой экономики обновленных универсальных правил, следуя которым, можно было бы избежать, по крайней мере на среднесрочную перспективу, повышенных рисков как для субъектов экономической деятельности, так и для обществ.

Сказанное во многом относится и к состоянию экономической науки. Сегодня одни научные школы ведут себя так, словно в последние десятилетия ничего не изменилось по своей сути; что мировые институты, менталитет субъектов рыночной деятельности — производителей, посредников, продавцов, биржевых брокеров — и технические средства, обеспечивающие рынок, остались где-то в той эпохе. Если брать политические аналогии, это очень похоже на анализ и действия тех людей, которые сегодня, как ни в чем не бывало, апеллируют к мощи США и ждут от нее решения всех или почти всех мировых проблем.

Мы можем пролистать множество книг и журналов, где добросовестно решаются все новые и новые уравнения, учитывающие лишь количественные и технические изменения экономической деятельности: рост скорости передвижения товаров и услуг, увеличение числа конкурирующих субъектов, создание новых торговых площадок посредством Интернета и т.д., но не замечающих и не способных заметить качественные сдвиги в мышлении производителей, продавцов, потребителей, субъектов, предлагающих банковские услуги, и пользователей этих услуг.

Другие направления, присутствующие главным образом в странах, которые «бросают вызов» Западу, предлагают, как уже много раз бывало в истории, противопоставить западному мейнстриму какие-то нерыночные или полурыночные, полузакрытые экономические системы. Об этих направлениях можно сказать, что науки как таковой там нет, но, тем не менее, они отражают серьезный цивилизационный и культуральный вызов Западу, проявляющийся во всех сферах, в том числе, возможно, критическим образом, в экономике.

Сходные проблемы можно наблюдать и на российском интеллектуальном пространстве. С одной стороны, многие, не понимая и не принимая западную модель устройства общества,

пытаются, но так и не могут предложить внятную и реальную альтернативу даже в политике и идеологии, не говоря уже об экономике.

С другой — существует сравнительно массово представленное направление общественной мысли, весь пафос которого сводится к необходимости превращения России в «нормальную» (читай — западную) страну как главной и чуть ли не конечной задаче. В рамках этого направления представление о «нормальной» экономической системе чаще всего сводится к набору абстрактных либеральных догм о достоинствах частной собственности, свободы предпринимательства и конкуренции. При этом крайне важные изменения, произошедшие в мировой капиталистической системе в последние десятилетия, превратившие ее в нечто принципиально отличное от капитализма 1950–1960-х годов, сформировавшего идеологические основы современной мейнстримной экономической теории, остаются за рамками рассмотрения.

Собственно, эта книга и родилась из растущего ощущения неадекватности подобных клишированных представлений о западной экономике, их неспособности объяснить сложные и вызывающие огромную тревогу глобальные реалии последнего десятилетия.

А без адекватного анализа этих реалий невозможно и понимание того, что нам сегодня следует делать в нашей собственной стране.

Это может показаться общим местом, но в современном мире действительно нет проблем, которые бы нас не касались. И дело тут не только в глобализации; не только в том, что в XXI в. все взаимосвязано и никуда от этих связей не деться. Главное — в том, что без планетарной перспективы мы не разберемся как следует в происходящем у нас самих. Потому что внутри происходят те же процессы, действуют те же силы, что и в глобальном измерении. Это действие на отечественной почве трансформируется, насыщается национальными особенностями, но основа остается той же.

Это не новая ситуация. Для России мир давно глобальный, потому что она — давняя, корневая часть европейской цивилизации, закономерности развития которой определяют сегодня

нящие глобальные процессы. Бурные события отечественной истории XVI—XVII вв. — Смутное время, переоснование государства на Земском соборе, бунты, расколы — все это поступь европейского Нового времени, которую Россия чувствовала на себе в той же мере, что и Европа. И дело не в том, что патриархальная «святая» Русь столкнулась вдруг с бурно развивающимся Западом. Необходимость осмысливать или переосмысливать место человека и государства в мире Божиим, необходимость в новом по своей сути государстве — это внутренние потребности. Их невозможно было изгнать, как «интервентов» из Кремля — на них нужно было отвечать.

Урок истории состоит в том, что бесполезно и даже вредно относиться к проблемам, с которыми мы сталкиваемся, как к занесенной извне «заразе». Попытки «прикрыть» и «заморозить» Россию всегда вели только к новым проблемам. При этом отставание от кого-то в окружающем нас мире не так уж трагично — это можно наверстать, и Россия не раз демонстрировала, как можно это наверстывать.

Опаснее отставание от собственного исторического времени. На мой взгляд, один из фундаментальных факторов, обусловивших особенности развития России, в свою очередь, сделавший возможной катастрофу 1917 г., — это опоздание на несколько десятилетий с отменой крепостного права и отсутствие настоящей политической реформы, которая вообще не была осуществлена в отведенный историей срок.

В России сегодня снова большая смута. Однако это еще не повод утверждать: нам сейчас «не до жиру» (понять причины и движущие силы глобального кризиса) — «быть бы живу» (сохранить страну в ее сегодняшних границах и хоть как-то обустроить жизнь). Преодолеть свою смуту мы можем, только понимая глобальный контекст и правильно в нем действуя. Не то чтобы у России нет своего пути — он, несомненно, есть, и ничьим другим путем его не заменишь. Но следует отдавать себе отчет в том, что пройти этот путь придется в реальном мире с его реальными проблемами, а не в пустоте, заполняемой квазиисторическими и геополитическими галлюцинациями.

Если думать именно так, если такой будет наша мировоззренческая основа, то у России в современном мире есть воз-

возможность не догонять, а вести — генерировать решения, тестировать их и предлагать всему миру.

И в заключение еще одна мысль, на которую я хотел бы обратить внимание своего читателя. Один из главных посылов этой книги состоит в том, что капиталистические рыночные механизмы носят инструментальный характер — сами по себе они не могут определять ни оптимальное или желательное направление социально-экономического развития, ни, тем более, его идеалы и цели. Они — вторичны по отношению к целям и принципам (в том числе моральным¹ принципам), вырабатываемым обществом, и могут использоваться только в тех формах и пределах, в которых они этим целям и принципам не противоречат. И когда мы видим, что «на выходе» эти механизмы дают то, что не может нас устроить, стоит задуматься над тем, насколько адекватны и правильны те рамки и принципы, которые общество, осознанно или неосознанно, постоянно устанавливает для функционирования этих механизмов.

Хотя в этой книге немало места отведено описанию картины мирового финансового и экономического кризиса 2007—2009 гг., она — не про рынки ипотечных облигаций и деривативов. Эта книга — про оскудение морали, доверия, человеческих отношений как глубинную основу мирового экономического кризиса. За время, прошедшее с тех пор, как она была задумана, стало очевидным, что этот фактор — ключевой для осмысления того, что происходит сегодня в России, причем далеко не только в экономической сфере. Именно проблема доверия и дефицит морального лидерства определяют современные российские политические тренды. Именно запрос на моральное лидерство за-

¹ О моральных принципах в настоящей работе речь, как правило, идет в современном конвенциональном европейском смысле, когда цель не оправдывает средства, а человек живет прежде всего за счет своих творческих способностей и таланта, стремясь к удовлетворению собственных потребностей, основываясь на принципах разумного индивидуализма, являющегося интеллектуальным обоснованием капиталистической этики в духе создателя философского направления объективизма Айн Рэнд: «несправедливость это когда кто-то получил богатство с помощью политического влияния, если вы сделали свое богатство с помощью государства, как его протееже. Это нечестно, неправильно, несправедливо. Но если вы сделали это честно, сами, в условиях свободной конкуренции, и люди хотели вам платить — прибыль ваша» (<http://www.youtube.com/watch?v=FzGFytGBDN8>).

ставляет власть заниматься поиском «духовных скреп», с одной стороны, и вызывает к жизни бурные дискуссии о доходах и имуществе чиновников и депутатов — с другой.

Впрочем, ни то ни другое этот запрос не удовлетворяет, и это тоже сегодня уже кажется очевидным.

В основе морального лидерства должно быть нечто гораздо большее, чем обличение жуликов и воров, находящихся у власти. О заведомой недостаточности поиска «духовных скреп» в авторитарно-сусальном представлении о русской традиции и говорить не приходится.

Основа реального морального лидерства, которое нужно России, — репутация, основанная на доверии. Ее ничем не заменишь — ни праведным гневом, ни опорой на внешние авторитеты.

То, в чем мир нуждается для осознания причин и преодоления глобального экономического кризиса, необходимо и нам, чтобы достойно выйти из многомерного кризиса, охватывающего наши экономику, политику и общество.

Май 2013 г.

Г Л А В А 1

Мировой экономический кризис и его уроки

1.1. Кризис 2007–2009 гг.: что произошло и кто виноват?

1.1.1. Недавний мировой экономический кризис: все ли уже сказано?

О мировом экономическом кризисе 2007–2009 гг. написано очень много, если не сказать, слишком много. Одна только библиография печатных работ займет не один десяток страниц, не говоря уже о море материалов и высказываний, размещенных в Интернете. Высказались и эксперты, и политики, и просто образованные думающие люди, причем по несколько раз и часто с различными, порою противоположными оценками. Поэтому вряд ли я могу претендовать на комплексное и полное его описание и оценку — этому можно посвятить не один год жизни, да и то не охватить всех его многообразных аспектов. Тем более что вопрос о времени его окончания до сих пор остается открытым и, хотя в большинстве стран предкризисный максимум производства пройден уже давно, не только последствия, но и предпосылки прошедшего кризиса в полной мере не преодолены, и периодически возникающие разговоры о так называемой «второй волне» кризиса, конечно же, не случайны.

Тем не менее есть в истории возникновения этого кризиса аспект, который, как мне кажется, в значительной степени ока-

зался «за кадром» научного анализа и не был в полной мере вычленен и оценен. Не претендуя на абсолютную оригинальность, я все же хочу сказать, что все те описания кризиса и его исторических корней, что я прочел, а также примеры анализа его причин и факторов делали акцент на факторы, так сказать, первого порядка — конкретные диспропорции и эксцессы, наблюдавшиеся на финансовых и товарных рынках, и их непосредственные последствия. При этом при относительно единодушной общей оценке конкретного механизма финансово-экономического кризиса в развитой части мира многие вопросы, связанные с выявлением его причин и сущностных характеристик, остаются без ответа. Что я имею в виду?

С одной стороны, с точки зрения формальных и отдельно взятых факторов в произошедшем нет ничего, что выходило бы за рамки привычных, устоявшихся представлений о природе и внутренних закономерностях рыночной экономики. Хотя масштабы беспорядка, наблюдавшегося на финансовых рынках в 2007–2009 гг., гораздо больше, а последствия — внушительней, та совокупность явлений, которую привычно называют словом «кризис», в истории, в том числе и относительно недавней, наблюдалась неоднократно, пусть и в существенно иных сочетаниях и последовательности. Зависимости, породившие цепочку событий этого периода в американской, а затем и мировой экономике, также были известны широкому кругу специалистов. От того, что слово «кризис» долгое время старались не употреблять, содержание соответствующих процессов не менялось: каждый, кто следил за мировой экономикой последних, скажем, 30 лет, может поставить любой элемент имевших место в последние годы «нулевого» десятилетия потрясений в ряд похожих или имеющих тот же смысл явлений, свидетелями которых мы уже были.

Более того, можно сказать, что в отношении внешней, событийной канвы того, что некоторые продолжают называть мировым финансовым кризисом 2007–2009 г., другие обозначают как первый глобальный экономический кризис нового столетия, а третьи определяют как проявление либо начало кризиса всего современного рыночного капитализма и присущего ему образа жизни, особо сложных вопросов и сомнений вроде бы не возникает. Все внешние, объективные стороны этого кризиса

были открыты и очевидны — от сложного финансового положения большей части кредитных учреждений, создавшего угрозу длительной финансовой нестабильности, до падения спроса и производства с перспективой банкротства многих компаний производственного сектора.

Ничего принципиально нового с этой точки зрения не было и не ожидается и в ближайшей перспективе: несмотря на то что по поводу ожидаемой длительности кризиса высказывались различные оценки и прогнозы, да и сейчас периодически говорят об ожидаемой «второй волне»¹, разговоры о том, что мир, дескать, никогда уже не будет таким, каким он был до этого кризиса, совершенно очевидно, так и остались не более чем хлестким журналистским приемом.

С другой стороны, многие варианты трактовки природы этого кризиса, а соответственно его причин и возможных последствий, вызывают и вопросы, и сомнения. Ниже я остановлюсь на них подробнее, но главное состоит, наверное, в следующем: при вроде бы ясном понимании того, как и почему происходило нарастание опасных тенденций в финансовом секторе и в экономике в целом, никому, и в первую очередь экономическим властям не удалось ни предотвратить это нарастание, ни направить его в относительно безопасное русло. Говоря проще, компетентные в этих проблемах люди, в том числе облеченные широкими полномочиями, видели — должны были видеть, — что происходит опасное нарастание рисков в финансовой системе, и, имея возможность поставить вопрос о необходимости адекватно реагировать на это нарастание, не считали для себя нужным это сделать. И на вопрос, почему они этого не сделали, на мой взгляд, так и не был дан удовлетворительный честный ответ.

1.1.2. Закономерная неожиданность

Действительно, из того, что публично произносилось, пока разворачивался кризис, а в еще большей степени — из того, что

¹ Или, как вариант новой волны, «идеальный шторм» в глобальной экономике в 2013 г., как формулирует это профессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини, претендующий на роль пророка всяческих неприятностей для мирового капитализма.

говорится о тех событиях сейчас, т.е. в значительной степени постфактум, очевидно, что каждый этап, каждая ступень разворачивавшегося кризиса содержала не просто возможность, но и очень высокую вероятность последующего этапа. Дестабилизация одного сектора следовала из дестабилизации другого, связанного с ним, в точном соответствии с теоретическими закономерностями и экономической логикой. Не предвидеть этого; считать, что раз начавшийся процесс на каком-то этапе вдруг остановится, и проблемы рассосутся сами собой, было невозможно. Поэтому очень трудно найти внятное и убедительное объяснение тому, что уполномоченные структуры не смогли предпринять никаких эффективных мер для того, чтобы пресечь расползание кризиса.

А самое главное — очень трудно понять, почему и власти, и специалисты по макроэкономике и финансовым рынкам в течение как минимум нескольких лет (что выяснилось после того, как кризис уже разразился) предпочитали молча наблюдать, как вызревали и становились все более масштабными факторы, исподволь готовившие кризис — те самые факторы, которые на определенном этапе сделали его наступление в той или иной форме практически неизбежным.

Рассмотрим этот вопрос чуть более подробно.

Действительно, приобретение кризисом столь заметных масштабов и остроты, как это ни странно, по какой-то непонятной причине оказалось во многом неожиданным, в том числе для большинства тех, кто по роду своей деятельности и долгу службы должен был располагать необходимой информацией и сделать из нее соответствующие выводы. Лишь спустя несколько месяцев после того, как функционирование финансовых рынков было серьезно нарушено, начались разговоры о том, что рискованные деловые практики, сомнительное обеспечение выдаваемых ссуд и отсутствие контроля над действиями высшего менеджмента крупнейших финансовых институтов давно уже приобрели огромные масштабы. Представители финансовых регуляторов вдруг начали «прозревать» в отношении чисто формального и заказного характера математических методик, позволявших подконтрольным им инвестиционным институтам резко снижать оценки риска тех или иных вложений, а эмитен-

там сложных финансовых продуктов — выводить на рынок все новые такие продукты, перекладывавшие риски индивидуальных инвесторов на финансовую систему в целом. Финансовые регуляторы и соответствующие правительственные ведомства и службы «вдруг» обнаружили, что прочность обременяемых все новыми рисками национальных финансовых систем не безгранична, и ресурс этой прочности может быть сравнительно быстро исчерпан.

И это при том, что ничего необычного, выходящего за рамки давно известных закономерностей в возникновении и последующем развитии нынешнего кризиса не было. Более того, как выясняется сегодня, те, кто практически работал на нижних этажах пирамиды финансового сектора, прекрасно осознавали, что, в том числе и благодаря их усилиям, в системе накапливались риски и противоречия, которые в течение нескольких лет должны были так или иначе разрешиться — либо в результате жесткого административного вмешательства регуляторов, либо стихийно, в форме краха накапливавших эти риски структур.

В частности, большое количество таких откровений можно найти в материалах, обнародованных учрежденной конгресса США Комиссией по расследованию обстоятельств финансового кризиса, которой пришлось выслушать немало весьма откровенных свидетельств преступной халатности и откровенных подлогов, процветавших в нижних звеньях кредитной системы, в частности при выдаче ипотечных кредитов заемщикам, в неплатежеспособности которых практически не было сомнений. Да и без этих публикаций было, в общем-то, очевидно, что столь высокий уровень риска не мог не быть результатом сознательных манипуляций с правилами и инструкциями, которые, собственно, и предназначены для того, чтобы предотвратить такого рода опасные практики в кредитных учреждениях, работающих с населением. Элементарные правила безопасности, естественно, нарушались и инвесторами, направлявшими средства своих клиентов на покупку финансовых продуктов неизвестного генезиса и содержания, включая деривативы, уже по своей природе являющиеся активами с высокой степенью риска.

1.1.3. Механика торможения

Вспомним основные этапы кризисных явлений на финансовых рынках. Неприятности на рынке ипотечных облигаций в США начались с прекращением роста цен на недвижимость, которая являлась залогом по выданным банками «субстандартным», т.е. высокорисковым ипотечным кредитам, которые, в свою очередь, служили обеспечением этих облигаций. То есть США столкнулись с понятным и, по сути, рядовым событием — обесценением залогов в результате изменения рыночной конъюнктуры. Прекращение роста и последующее снижение цен на недвижимость, правда, трудно назвать рядовым явлением — в предшествовавшие два десятилетия превалировала тенденция к интенсивному подорожанию соответствующих активов. Вместе с тем постоянный и непрерывный рост цен на недвижимость, равно как и на энергоносители, противоречит законам рынка, так что не предполагать возможности их стабилизации или снижения на каком-то (в том числе ближайшем) этапе не было никаких оснований.

Далее. Поскольку обеспеченные объектами недвижимости облигации, в свою очередь, являлись основанием, на котором базировался ряд финансовых деривативов, а на них еще к тому же выросла целая пирамида так называемых дефолтных свопов — страховок от дефолта в форме обращающихся на рынке ценных бумаг, то столь же естественно, что кризис на рынке ипотечных бумаг не остался локальным возмущением, а привел к дефолту по целому ряду других продуктов, находившихся в портфелях крупных институциональных инвесторов, в том числе сберегательных и пенсионных фондов, инвестиционных компаний и инвестбанков. Остается без ответа вопрос о том, как эти институциональные инвесторы и обслуживавшие их «аналитики» оценивали степень надежности вложений в эти бумаги². Однако то, что обесценение залогов по ипотеке погнало волну дефолтов выплат вдоль длинной цепочки деривативов, представляет собой абсолютно закономерное и предсказуемое явление.

² Падение стоимости портфелей было повсеместным, включая и те, что находились под управлением самых именитых менеджеров с репутацией «финансовых гениев».

Дальнейший механизм развития кризиса тоже более или менее понятен — большое количество дефолтов по ценным бумагам и, главное, невозможность точно определить, где и в каком объеме заканчивается начавшаяся в секторе ипотечного кредитования цепочка дефолтов, привели к кризису доверия в банковском и, шире, финансовом секторе. Банки не знали наверняка, но могли предполагать, что в балансах их контрагентов на финансовых рынках уже образовались или в ближайшее время должны образоваться гигантские «дыры» из-за плохих активов, поэтому неохотно предоставляли им кредиты, одновременно пытаясь уменьшить возможные убытки через ужесточение условий такого кредитования. Результат — сжатие кредита, ужесточение требований к заемщикам, рост процентов по кредитам практически всем категориям заемщиков.

Вытекающий из вышесказанного рост ставок на межбанковском рынке, к которым, в свою очередь, привязаны выплаты конечных заемщиков по некоторым видам кредитов, привел к осязаемому росту количества дефолтов по кредитам потребительскому сектору, включая карточные кредиты, и корпорациям. Применительно к некоторым категориям заемщиков, особенно домохозяйств, которые и до того, по большому счету, относились к категории малонадежных и, соответственно, не имели возможности перекредитоваться в альтернативном источнике, даже сравнительно небольшое ужесточение условий кредита вело к приостановке текущих выплат по взятым кредитам.

Реализация банками залогов по кредитам, по которым наступал дефолт, вело к падению цен на недвижимость и нестабильности на рынке акций, что еще больше снижало надежность большого количества залогов. На рынке акций заработал порочный круг — продажи акций, находившихся в залоге по дефолтным кредитам, а также вынужденные продажи акций инвесторами, осуществлявшиеся для того, чтобы расплатиться по дорожающим кредитам и другим обязательствам, либо для расчетов с индивидуальными инвесторами, решившими уйти с рынка коллективных инвестиций, вели к падению котировок. Падение же котировок так или иначе усиливало мотивы, побуждавшие значительное количество инвесторов избавляться от дешевеющих бумаг, а также вело к дальнейшему обесценению

залогов и, соответственно, к новому увеличению предложения и падению котировок на этих рынках.

В итоге в балансах инвестиционных банков и некоторых других финансовых корпораций, выступавших в роли институциональных инвесторов и отягощенных большим количеством стремительно дешевеющих активов (наиболее яркий пример — страховая группа AIG), образовались огромные «дыры», а способность этих корпораций привлекать средства и выполнять текущие обязательства снизилась до недопустимого уровня. Следствием стали многочисленные обращения с их стороны к государству за финансовой помощью в виде кредитов и вливаний в капитал, череда поглощений, банкротство «Лиман Бразерз» и ряда более мелких финансовых корпораций, а также общее снижение масштабов финансовых инвестиций и массовые сокращения персонала в этой сфере. Очевидно, что все эти волны потрясений в финансовом секторе логично вытекали одна из другой, разворачивая спираль крупномасштабного кризиса.

Наконец, и то, что подобная турбулентность в финансовом секторе усугубила негативные настроения в производственном секторе, также объяснимо и вполне логично. Действительно, в результате кризиса в финансовом секторе произошло ужесточение условий доступа производственных корпораций к кредитным ресурсам и резкое ограничение возможностей привлечения средств через инструменты фондового рынка. С другой стороны, после «сдутия» огромного количества финансовых активов, прямо или опосредованно принадлежавших физическим лицам, ожидаемым образом произошло снижение потребительского спроса, причем только в США масштабы снижения измерялись триллионами долларов.

В результате экономика сначала США, а затем и Европы столкнулась одновременно и со снижением совокупного спроса, главным образом за счет падения потребительского спроса со стороны домохозяйств, и с существенным осложнением процесса привлечения дополнительных средств корпоративным сектором. В таких условиях снижение общей хозяйственной активности и соответственно вступление развитых экономик в фазу рецессии было естественным и неотвратимым следствием всего происходящего.

Таким образом, негативное воздействие неурядиц в финансовом секторе на остальную экономику было неизбежно — непредсказуемыми могли быть лишь масштабы и отраслевая направленность такого воздействия, но само воздействие было предопределено на 100%.

Сложнее дело обстоит с вопросом о ценах на сырье и энергию. Действительно, падение цен на мировых сырьевых и энергетических рынках началось еще до того, как финансовый кризис в США и Европе принял острую форму. Соответственно снижение мировых цен на нефть и другие энергоносители, на металлы и химическую продукцию, некоторые другие виды продукции первичного сектора не было исключительно следствием нестабильности на финансовых рынках, а было обусловлено и иными причинами, в частности цикличностью ценовой конъюнктуры на сырьевых рынках. Да и рост относительной значимости спекулятивных сделок на этих рынках, в первую очередь масштабное увеличение сделок с нефтяными фьючерсами, загнавших цены на нефть на немыслимую высоту, делал столь же масштабное падение этих цен вопросом относительно близкого времени. Однако на определенном этапе развития кризиса движение цен на нефть и промышленное сырье оказалось тесно увязанным с ожиданием рецессии в промышленном секторе как развитых стран, так и экспортно ориентированных экономик в развивающемся мире.

Падение цен на сырье и энергоносители негативным образом сказалось на финансовом положении стран, в которых добывающие отрасли составляют либо основу, либо просто достаточно большую часть экономики и налогооблагаемой базы, обеспечивающую существенную часть занятости, государственных доходов и экспортной выручки. Из сравнительно крупных экономик к этой категории, безусловно, относятся Россия, Бразилия, ЮАР, Австралия и некоторые другие, в том числе, в определенной степени, Канада и Норвегия. Однако можно предположить, что в целом для развитой части мира этот фактор сыграл скорее положительную роль, а в общей картине глобального кризиса он сыграл неоднозначную, но в целом не слишком значительную роль.

Возвращаясь же к теме кризисных явлений в экономике США и Европы, нельзя не согласиться, что их эпицентром и

центральным моментом была неурегулированность проблемы крупных «плохих» долгов и сомнительных с точки зрения средне- и долгосрочной перспективы финансовых активов. Не случайно именно этот вопрос, наряду с мерами по стимулированию спроса, оказался главным вопросом экономической повестки дня в США после прихода в Белый дом 2008 г. новой президентской администрации, и именно он оставался темой большинства дискуссий в экспертном сообществе по поводу будущего мировой экономики в кратко- и среднесрочной перспективе.

Более того, даже в долгосрочном плане будущее мировой капиталистической экономики многие связывают (и мне представляется, не без оснований) с проблемой долгов, роль которых в развитых экономиках все последние десятилетия беспрецедентно быстро росла как количественно, так и качественно. У многих, в том числе и у меня, создается впечатление, что на каком-то этапе масштабы долговой экономики, в первую очередь в сравнении с масштабами деятельности в реальном секторе, достигли такого уровня, что поставили под угрозу устойчивость развития мировой экономики. Собственно говоря, угрозой становится даже не столько масштабность этой долговой экономики, сколько ее фактическая неподконтрольность хозяйственным регуляторам и открывающиеся в связи с этим громадные возможности для злоупотреблений. Впрочем, это уже отдельная тема, которая будет подробнее затронута в другом месте, но что она должна быть предметом пристального внимания и обсуждения — в этом нет никаких сомнений.

1.1.4. Хорошо известные причины

Впрочем, что касается внешней, событийной части глобального экономического кризиса конца «нулевых», вряд ли есть смысл углубляться в ее описание. Многочисленные частные аспекты разворачивающегося масштабного процесса уже подробно описаны его непосредственными участниками, и взгляд наблюдателя со стороны вряд ли может сколько-нибудь существенно дополнить общую картину. Более того, постоянные обращения к деталям механизма текущих финансовых неурядиц, как мне кажется, скорее сыграли на руку тем, кто хотел

бы отвлечь взгляд общества от сути происходящего. Подробные публичные обсуждения и споры о том, кто именно и насколько пострадал; какие именно инструменты сыграли в этом процессе ту или иную роль; кому и в какой степени следует оказать помощь — все это, на самом деле, лишь затуманивало главное — вопрос о природе и основе этого кризиса.

В этом главном вопросе содержится ряд очень существенных моментов, которые во многом остались за рамками обсуждения. Именно к этим моментам я хотел привлечь больше внимания, которого они, на мой взгляд, заслуживают.

Количество различных трактовок мирового экономического кризиса переваливает за десяток. Однако большинство аналитиков считает проблему для себя в целом понятной: согласно преобладающему мнению, он представлял собой сочетание действия традиционных циклических факторов и некоторых специфических явлений в финансовом секторе в развитых экономиках, главным образом в США.

С такой оценкой, безусловно, следует согласиться, если ограничиться анализом непосредственных факторов, приведших к кризису или, во всяком случае, если не пытаться понять их причину и не рассматривать кризис в более широком историческом контексте. При таком узкопрофессиональном взгляде действительно в первую очередь внимание останавливается именно на этих двух группах обстоятельств, а именно: 1) присущем рыночной экономике регулярном возникновении ценовых и иных диспропорций, связанных с несовершенством механизмов взаимодействия между спросом и предложением, механизма оценки ресурсов и активов и т.д., и 2) различного рода отклонениях, порождаемых отрывом активности финансового сектора от ситуации в так называемой «реальной экономике».

В том, что касается первой группы факторов, последний по времени кризис не принес с собой ничего нового по сравнению с тем, что, так или иначе, в той или иной форме уже имело место в предшествовавшие ему несколько десятилетий. В основе цикличности конъюнктуры в этот период лежали в первую очередь диспропорции, связанные с высокой степенью инерционности сигналов, идущих субъектам экономики со стороны потребителей в форме спроса на те или иные виды активов и ресурсов. Эта

инерционность в сочетании с неизбежными попутными искажениями дезориентирует предложение ресурсов и вносит существенные искажения в логику ценообразования.

В частности, в экономике неизбежно присутствует несинхронность движения, с одной стороны, конечного спроса, который по своей природе динамичен и с трудом поддается прогнозированию, и, с другой стороны, спроса промежуточного, определяющего движение капитала в сторону увеличения предложения тех или иных видов ресурсов. Сам конечный спрос, в свою очередь, дезориентируется колебаниями цен на те или иные виды ресурсов, отражающими динамику промежуточного спроса и не связанными с реальными издержками их предложения. Большой элемент неопределенности вносит также слабая предсказуемость востребованности тех или иных активов в качестве средства сбережения и накопления.

Первоначально появление неверных ценовых сигналов и являющиеся их результатом диспропорции чаще всего связаны с такими естественными для рыночной экономики вещами, как недоступность для экономических субъектов полной и достоверной информации, стихийность переменных психологических факторов, непредсказуемость технологических изменений и др. В дальнейшем, однако, они усиливаются спекулятивными перемещениями краткосрочного капитала в те сферы, где ожидается быстрый рост цен на реальные и основанные на них финансовые активы. Ожидания ведут к новым ложным сигналам и, соответственно, складыванию нереалистичных ценовых пропорций.

Все это приводит к тому, что в системе цен неизбежно накапливаются диспропорции, ведущие к неверным или необоснованным инвестиционным решениям и неэффективности использования имеющихся ресурсов. Когда таких диспропорций становится достаточно много, происходит одновременная коррекция рыночных оценок большого количества переоцененных активов (которую часто образно называют «сдутием пузырей») и мы сталкиваемся с явлением, которое привычно ассоциируется со словами «экономический кризис».

Следствием его, как правило, является установление новых ценовых пропорций и одновременно масштабное перерас-

пределение активов и ресурсов между экономическими субъектами. Наиболее явно такое перераспределение происходит в форме банкротств, слияний и поглощений, хотя и не ограничивается ими. Так, например, обычным явлением в период кризиса является (или, по крайней мере, до сих пор было) снижение стоимости инвестиционных активов (в первую очередь инвестиционных ценных бумаг и недвижимости) и возрастающая ценность денежной ликвидности, т.е., по сути, перераспределение собственности от пассивных сберегателей к активным предпринимателям.

В принципе, флуктуации такого рода являются естественными и неизбежными и, с известными оговорками, полезными для экономики. В силу этого искусственное препятствование коррекции диспропорций ведет к их накоплению, общему снижению эффективности и в конечном счете к тому, что неизбежная коррекция принимает более разрушительные формы. С этой точки зрения антициклическая экономическая политика — вещь, безусловно, полезная, но обоюдоострая. В той мере, в которой она сглаживает неизбежные колебания, ее воздействие на экономику и социальные процессы может считаться позитивным. Однако в случае, если она начинает мешать своевременной коррекции цен и распределения ресурсов, ее роль в долгосрочной перспективе может оказаться скорее вредной, чем полезной, а ее воздействие на экономику — разбалансирующим.

Все вышесказанное в полной мере применимо к кризису 2007–2009 гг. То, что к концу прошлого десятилетия в экономике развитых стран, равно как и в мировой экономике в целом, накопилось немалое количество «пузырей» — очевидно переоцененных видов активов — считается почти аксиомой. Бесспорно и то, что вызванная финансовым кризисом рецессия, в числе прочего, позволила хотя бы на время убрать эти пузыри, снизив в среднесрочной перспективе рыночные цены соответствующих активов. То есть частичная обусловленность последнего кризиса циклическими факторами налицо.

Соответственно в той части кризиса, в которой он привел к коррекции ценовых соотношений, он был не только не вреден для мировой экономики, но даже необходим. Более того, для мировой экономики было бы даже лучше, если бы он наступил

раньше, когда диспропорции, подлежащие снятию, были менее масштабными.

На самом деле тот факт, что почти десять лет, предшествовавших 2008 г., были беспрецедентно благоприятными с точки зрения конъюнктуры мировой экономики, во многом ослабил спросовые ограничения, что позволило ценам на некоторые виды активов и ресурсов «улететь» вверх настолько, что их закономерная коррекция неизбежно сопровождалась весьма болезненными последствиями. Естественно, здесь речь идет уже не только о кризисе в финансовом секторе, в том числе и о чрезмерной капитализации банков и других финансовых учреждений, но и, в большей степени, о накапливавшемся в течение нескольких лет перегреве целого ряда рынков, в том числе рынка недвижимости в развитых странах, мировых рынков нефти и металлов, ряда других биржевых товаров.

1.1.5. Правительства расслабились

Более того, относительное благополучие для мировой экономики предшествовавшего десятилетия породило и еще одно следствие, имеющее прямое отношение к произошедшему кризису. А именно: оно «расслабило» правительства ведущих экономических держав, породив иллюзию усилившихся возможностей саморегулирования экономик. Фактически правительства развитых стран, и прежде всего США, пренебрегли правилом, заключающимся в том, что риск, который берет на себя один индивидуальный хозяйствующий агент, — это, безусловно, его личная ответственность, однако риски, принимаемые большинством или хотя значимой частью таких агентов, — это уже ответственность правительства в лице его регулирующих органов.

В этом случае, так же как и в случае с ростом цен, индивидуальные интересы каждого экономического агента толкают его к действиям, которые в итоге наносят ущерб интересам всех в совокупности и каждого в отдельности. Точно так же как индивидуальные повышения цен ведут к противоречащей общим интересам гонке цен и издержек, повышение порогов риска отдельными игроками в гонке за растущей прибылью ведет к истощению запаса прочности системы в целом. И точно так же как

задача борьбы с инфляцией может быть выполнена только публичными регуляторами, стоящими над интересами отдельных экономических субъектов, поддержание условий для стабильности финансовой и, шире, хозяйственной системы может быть выполнено только государством.

На деле же естественная для любого ответственного правительства в современном государстве функция контроля за степенью хозяйственных рисков в частном секторе в последние десятилетия была легкомысленно забыта. Кто-то явно, кто-то неявно, но в итоге все принимали в качестве посылки тезис о том, что рыночные агенты научились самостоятельно, без участия и вмешательства правительства регулировать уровень принимаемых ими хозяйственных рисков в тех секторах, в которых они действуют³.

Отсюда и стремление дерегулировать финансовые рынки, которое было особенно заметно в Соединенных Штатах. Как известно, крупной вехой в этом процессе стало принятие дерегуляционного «закона Грэма — Лича — Блайли», отменившего действие «закона Гласа — Стиголла», которым еще в 1930-е годы инвестиционные и коммерческие банки были жестко разделены. Линию на минимизацию регулирования продолжало и экономическое крыло администрации Дж. Буша, никак не препятствовавшее массовой выдаче кредитов сомнительным заемщикам и беспрецедентному росту рынка финансовых деривативов, который фактически никем не регулировался⁴.

Однако никакого стихийного формирования механизмов автоматического снижения различных хозяйственных рисков

³ Как писала по горячим следам кризиса «The Financial Times» в своей редакционной статье, «люди, конечно, понимали, что они рискуют, но общественное регулирование и риск-менеджмент в частных компаниях исходили из ложной посылки, что если каждый рыночный агент контролирует собственные риски, нет необходимости, чтобы кто-либо следил за рисками в системе в целом» (FT. 2009. March 9).

⁴ На это, в частности, указывала и «The Financial Times» в вышеупомянутой редакционной статье: «Творцы экономической политики могли ограничить эти угрозы, но так и не сделали это. Вместо этого они позволили пузырям надуваться, а финансовым операциям становиться все более непрозрачными и все в большей степени опирающимися на заемные средства» (Ibid.).

через саморегулирование, на что публично возлагались большие надежды, на самом деле не происходило. Риски не снижались, и уж тем более, никуда не исчезали, а лишь перекладывались с одних объектов на другие. В ряде моментов, как в случае с уже упоминавшимися «дефолтными свопами», происходило (по крайней мере, на первый взгляд) распределение рисков между более широким кругом субъектов. Однако в любом случае риски не только сохранялись — они даже возрастали, поскольку становясь в значительной степени скрытыми и неявными, провоцировали неосторожные, необдуманные инвестиции в финансовые активы. В целом произошло тотальное возрастание рисков в экономике.

Таким образом, не что иное, как самоуверенность правительств ведущих западных экономик, их пассивность и привели в конечном счете к ситуации, когда риски в частном секторе уже после начала кризиса пришлось «отлавливать» и переводить на государство путем выкупа «плохих активов», путем прямой или косвенной национализации кредитных учреждений, приобретения в государственную либо квазигосударственную собственность акций проблемных промышленных компаний и т.д.

1.1.6. Что нового?

Тем не менее, как уже было сказано, характер и причины кризиса конца «нулевых» нельзя свести к традиционным циклическим факторам. Другой его стороной, или составляющей, были искажения и сбои, накопившиеся в собственно финансовом секторе. Ни для кого не секрет, что кризис 2007–2009 гг. в очень значительной степени был порожден либо тесно связан с проблемами, истоки которых коренятся в поведении экономических агентов, действующих в этой сфере, и которые лишь отчасти были обусловлены непредсказуемыми колебаниями спроса, недостатком информации или другими упомянутыми выше факторами.

Одной из таких проблем, в частности, явился кризис на американском рынке ипотечных кредитов перервоклассным (subprime) заемщикам («субстандартных заёмов») и многочис-

ленных производных от них финансовых деривативов — сюжет, с которого, собственно говоря, и началась история глобального кризиса. К этой же группе проблем относятся и крах (в той или иной форме) ведущих глобальных инвестиционных банков, и фактическое банкротство финансовых систем ряда малых европейских стран.

Поскольку перечисленные проблемы не были связаны, во всяком случае напрямую, с несовершенствами механизмов, обеспечивающих макроэкономическое равновесие, то их следует считать совершенно отдельной причиной (и аспектом) финансового и экономического кризиса 2007–2009 гг. Обладая своими собственными предысторией и причинами, эти проблемы частично наслоились на циклические факторы, частично — спровоцировали их проявление в том объеме, в котором мы их реально наблюдали.

Так, кризис на финансовых рынках, связанный с резким падением стоимости инвестиционных портфелей, в которых присутствовали бумаги, так или иначе опиравшиеся на секьюритизированные ипотечные кредиты, привел к потере уверенности в прочности положения довольно большого количества финансовых институтов среди инвесторов и самих финансистов. Это вылилось в кризис доверия и, как следствие, в ужесточение условий кредитования и сокращение его объемов как на межбанковском рынке, так и в отношении нефинансового сектора. Последнее, в свою очередь, стало причиной резкого ухудшения финансового положения многих компаний реального сектора, чему, с другой стороны, способствовало снижение потребительского спроса, в первую очередь на относительно дорогие товары длительного пользования.

Одновременно ставшая реальной угрозой серьезной рецессии в развитой части мира привела к тому, что спекулянты на рынке нефтяных фьючерсов, до того игравшие на повышение и тем самым обеспечившие почти трехкратный рост цен на этот товар в течение одного года, стали активно избавляться от нефтяных контрактов, а нефтяные цены в течение считанных месяцев проделали обратный путь до уровня середины 2007 г. Глубокая коррекция затронула и цены на большинство других сырьевых товаров, которые во второй половине 2008 г. упали в разы.

В результате всего этого мировая экономика в 2008 г. столкнулась в существенной мере со стандартным, по своему существу, набором проблем: появлением жестких спросовых ограничений, падением производства, сокращением кредита и с формальным либо фактическим банкротством ряда ведущих компаний, с которыми связывались надежды на сохранение занятости и доходов населения. То есть проблемы на рынке финансовых деривативов, к которым в течение почти целого года было приковано главное внимание и которые все это время считались основным и даже чуть ли не единственным кризисным проявлением, в конечном счете вылились в более или менее привычную картину общей экономической рецессии.

Соответственно и общественный интерес к этим явлениям принял привычную форму: публику, в том числе и квалифицированную, стало больше интересовать не то, что, по сути, происходит с механизмом современной рыночной экономики, и почему это происходит, а вполне привычные вопросы: как стимулировать потребительский спрос; сколько и кому выделить государственных средств; что делать с проблемными отраслями; прибегать ли, и в какой степени, к протекционистским мерам в отношении собственного производства и т.д.

Другими словами, практически все эксперты и политики по умолчанию встали на точку зрения, что с помощью стандартных мер антициклического регулирования, т.е. путем манипулирования процентными ставками, налоговых послаблений, увеличения государственных расходов на инфраструктуру, целевого использования государственных средств для облегчения финансового положения «социально значимых» предприятий и проч., можно облегчить прохождение рецессии и приблизить ее окончание. И даже если эти меры окажутся малодейственными, экономика все равно в течение года-двух сама исправит накопившиеся диспропорции, устранил искажения и более или менее автоматически создаст условия для нового периода энергичного роста.

Во всем этом есть своя продуктивная логика.

Но все же нам кажется, что применительно к кризису 2007–2009 гг. фокусирование внимания на привычных чертах обычной, циклической рецессии в очень существенной мере

неоправданно. Есть сильное ощущение, что все вышеприведенные «стандартные» рассуждения как минимум не полностью выражают суть произошедшего. Для того чтобы эта суть стала более очевидной, на все, что мы увидели в последние годы в мировой экономике, стоит взглянуть в более широком историческом контексте.

1.1.7. Старые проблемы в историческом контексте

Действительно, на кризис 2007–2009 гг. можно смотреть двояко. С одной стороны, как мы уже сказали выше, все, что составляет его содержание, в той или иной форме уже наблюдалось и ранее (и не один раз). Ничего принципиально нового не произошло.

А с другой стороны, стоит задаться вопросом — а почему, собственно говоря, в последние десятилетия в принципиальном плане ничего не меняется? Ведь весь XX в., и особенно вторая его половина, прошел в экономике в значительной степени под знаком прогресса. Росли знания, накапливался опыт, увеличивались возможности государственных и общественных институтов. В течение многих десятилетий создавались новые институты, бравшие на себя роль регуляторов финансовых рынков, совершенствовалась институциональная и юридическая база их деятельности.

Экономические исследования после Второй мировой войны приобрели масштабы, на порядок превышавшие довоенные — как с точки зрения количества работ, так и с точки зрения охвата ими тем и объектов. Многократно увеличались и массивы статистических и иных фактических данных, привлекавшихся для этих исследований, и используемый ими инструментарий. Возникла мощная школа математической экономики и эконометрики, претендовавшая на то, чтобы занять почетное место в ряду точных наук. Политэкономические рассуждения в духе классической или институциональной школы были, по сути, переведены в разряд беллетристики, а единственной задачей собственно экономической науки стала считаться математическая формализация зависимостей и корреляций между отдельными экономическими переменными, включая точный

расчет разнообразных хозяйственных рисков⁵. Считалось — да и до сих пор многие считают, — что современная экономика по сравнению с серединой прошлого века стала намного более понятной, что ее реакцию на те или иные внешние условия или их изменения можно описать математическими формулами и рассчитать с точностью чуть ли не до третьего знака после запятой.

Если же перевести внимание на сферу экономической политики, то в ней к концу прошлого столетия, казалось, были изучены все мыслимые формы взаимосвязей между параметрами. О механизмах возникновения многочисленных «пузырей» написано больше литературы, чем известно всей истории экономической мысли до XX в. А уж информационные возможности современного общества за последние десятилетия возросли настолько, что превзошли уже самые смелые представления и фантазии, притом что именно недостаточная информированность субъектов традиционно считается одной из главных причин возникновения в рыночной экономике всякого рода неопределенностей и рисков.

Казалось, были найдены новые, эффективные инструменты масштабного снижения разного рода рисков, присутствующих в экономике. Специализированные агентства и исследовательские фирмы профессионально занимались изучением и отслеживанием рисков, а у экономических субъектов появлялись все новые возможности страховать себя от этих рисков. Инвестиционные банки и компании обзавелись мощнейшими аналитическими подразделениями, на которые в последние несколько десятилетий были потрачены колоссальные средства. Более того, не только финансовые, но и крупные производственные и даже торговые корпорации стали считать для себя чуть ли не обязательным обзавестись собственной аналитической службой, задачей которой ставилось отслеживать макроэкономические тен-

⁵ Правда, модели, за некоторые из которых получены несметные премии, были верны только при выполнении граничных (критических) условий: соблюдение законов, минимальных принципов этики и морали, etc. Если они нарушены, то эти модели бесполезны. Это, так сказать, абсолютно формальная вещь.

денции и их влияние на соответствующие рынки. Рейтинговые агентства тщательно изучали кредитоспособность заемщиков и эмитентов ценных бумаг, привлекая для этого лучших аналитиков с астрономическими зарплатами⁶. На рынке появлялись новые, все более совершенные инструменты для хеджирования, страхования рисков. Рыночные институты, предоставлявшие такого рода инструменты, в свою очередь, подвергались надзору со стороны регуляторов с целью минимизации всякого рода коммерческих рисков.

Более того, если посмотреть деловую литературу за 10–15 лет, предшествовавших кризису 2007–2009 гг., то там легко можно обнаружить утверждение — чаще в неявной, а иногда и в явной форме, — что кризисов (во всяком случае, крупномасштабных, сопровождающихся длительной глобальной рецессией) больше не будет. Чуть ли не общепринятым стало убеждение, что экономические власти научились сглаживать или предотвращать острые диспропорции и отклонения от равновесия; что возможности властей улавливать наиболее опасные из них и держать их под контролем стали качественно иными благодаря новым возможностям сбора информации и методам ее анализа.

Так почему же кризис 2007–2009 гг. произошел вопреки всем эти утверждениям? Почему, несмотря на все интеллектуальные и институциональные достижения последних десятилетий, мир вновь оказался перед лицом проблем, которые, казалось

⁶ Считалось, что любой аналитический отчет, прогноз, оценка рисков или инвестиционной привлекательности, да и вообще любая экономическая работа, требуют в качестве своего обоснования целого набора специальных математических расчетов и моделей. В противном случае материал выглядит неубедительным и не может произвести необходимого впечатления на инвесторов, заставить их раскошелиться. На самом деле весь этот мудреный математический аппарат условно иллюстрировал только то, что и без него понимали экономисты. А то, чего они не понимали, никакие модели увидеть не позволяли. Математика зачастую служила просто рекламной декорацией, создавая ощущение научности и достоверности. Это напоминает известную сказку Льюиса Кэрролла, где главная героиня Алиса думает «Для чего нужны книги, если в них нет ни картинок, ни диалогов?» (см. также: *After the Crash: How Software Models Doomed the Markets* // *Scientific American Magazine*. 2008. November 21).

бы, должны возникать гораздо реже и в намного более мягкой форме? Почему к вспышке нестабильности и организационно, и психологически оказались не готовы ни правительственные регуляторы, ни бизнес?

Попытки сослаться на ошибочные действия отдельных людей и институтов в качестве главной причины тех неприятностей, которые сегодня испытывает развитый мир, вряд ли можно назвать серьезными. С этой точки зрения составление списков из нескольких десятков известных людей и объявление их виновниками кризиса (чем в свое время грешили и солидные западные издания⁷) — это, понятно, не более чем журналистские забавы.

Конечно, есть люди, называющие себя экономистами, считающие, что одно или несколько неправильных решений, например, снижение учетной ставки вместо ее повышения, или что-либо подобное, могут стать причиной глобальных неурядиц и чуть ли не кризиса всего современного капитализма, но такое объяснение слишком легковесно, чтобы быть правдой. Причины столь крупных явлений, как всеобщее падение фондовых рынков, кризис банковской системы в мировом масштабе или глобальная рецессия, по своей глубине и масштабу должны быть адекватными самим этим явлениям. Я не говорю уже о том, что существующая интеллектуальная и институциональная база в принципе позволяет создать такой механизм экономического регулирования, который был бы способен, помимо прочего, более или менее автоматически выявлять и корректировать неправильные или неудачные решения, не позволяя им серьезно нарушать устойчивость глобальных рынков или, тем более, глобальной экономики. Трудно себе представить, что при том объеме информации и знаний, который, как утверждается, лежит в основе современной экономической науки и науки управления, невозможно сконструировать систему, которая была бы в той же степени защищена от человеческой ошибки, в какой таковыми являются сегодня многие сложные технические системы.

⁷ См., например, *Twenty-five people at the heart of the meltdown* // *Guardian*. 2008. January 26.

1.1.8. Вопросы остаются

Так все-таки, почему столь широко разрекламированный прогресс экономических знаний и возможностей экономического регулирования не только не сумел обеспечить устойчивость рыночной экономики к циклическим воздействиям, но и позволил, по существу, поставить под угрозу функционирование ряда основополагающих институтов капиталистической экономики? Как получилось, что объем и качество долгов в крупнейших экономиках оказались не только не подконтрольной контролирующим органам, но и, по существу, никому не известной величиной?⁸

Почему на фондовых рынках одна за другой взрывались «бомбы» различных категорий ценных бумаг, чье обеспечение оказывалось «дутым» или явно недостаточным? И почему это каждый раз оказывалось неожиданным для тех, кто теоретически мог и давно уже должен был заметить нарастание соответствующих рисков?

Почему, наконец, несмотря на широко рекламируемые антикризисные меры правительств и успокаивающие заявления регуляторов, население и бизнес уже в самом начале кризиса демонстрировали очевидную неуверенность и сразу же резко ограничивали свою активность?

Любопытно, но чаще всего такие вопросы вообще не ставятся, а если и ставятся, то остаются без развернутого ответа. Даже фундаментальный доклад упомянутой выше комиссии конгресса США, отражающий результаты проведенного этой комиссией расследования обстоятельств произошедшего кризиса, при

⁸ В связи с этим интересен разгоревшийся весной 2013 г. спор профессоров-экономистов с мировым именем из Гарварда, в числе которых был бывший главный экономист МВФ К. Рогофф, и Массачусетского технологического института по поводу расчетов, проводившихся с целью изучить влияние размеров государственного долга на темпы экономического роста. Этот спор еще раз обнажил не слишком афишируемый в академической среде факт, что выводы ученых чрезвычайно сильно зависят от субъективного выбора ими данных для анализа и методов их обработки. Резюмируя его, редакционный директор «Harvard Business Review» осторожно признал: «Решение относительно того, как мы обрабатываем данные, приводит к совершенно различным результатам» (цит. по: <http://www.rbcdaily.ru/world/562949986636419>).

всей жесткости содержащихся в нем выводов и формулировок относительно рукотворного характера этого кризиса⁹, не слишком углубляется в изучение его фундаментальных причин.

У меня есть свои соображения по поводу того, почему эти вопросы, мягко говоря, не пользуются популярностью в профессиональной среде, но к этим соображениям я вернусь несколько позже. Но удивительный, на первый взгляд, недостаток внимания к многочисленным вопросам на эту тему — это факт, и как факт он заслуживает отдельного упоминания.

И все-таки, можно ли ограничиться констатацией того факта, что западный мир оказался не готов к действительно серьезным нарушениям и сбоям в деятельности финансового сектора — ни идейно, ни организационно, ни психологически? Или все-таки следует попытаться пойти дальше и выяснить, почему не принесли желаемого результата столь значительные усилия и в разработке теории рыночной экономики, и в построении системы институтов, призванных использовать полученные знания для сохранения и повышения эффективности рыночной экономической системы? Далее я попытаюсь, насколько мне это позволяет мой собственный, пусть и ограниченный опыт, дать ответ на эти и некоторые другие вопросы.

⁹ Вот лишь некоторые из этих формулировок: «Мы пришли к заключению, что финансового кризиса можно было избежать. Кризис был результатом действий или бездействия конкретных лиц, а не Природы или просчетов компьютерных моделей. Капитаны финансового сектора и общественные распорядители нашей финансовой системы игнорировали предупреждения и не смогли поставить под вопрос, понять и взять под свой контроль риски в системе, крайне важной для благосостояния американского народа. Они допустили большой промах, а не осечку. Хотя отменить деловой цикл невозможно, кризис подобного масштаба не был неизбежностью <...> Несмотря на то что многие на Уолл-стрит и в Вашингтоне говорят, что кризис невозможно было предвидеть и предотвратить, были знаки грядущей беды. Трагедия в том, что их игнорировали или недооценивали» (Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Official Government Edition. Washington, 2011. P. xvii).

1.2. Причины: простые, не столь простые и совсем не простые

1.2.1. Преступная самоуверенность

Первое, что обращает на себя внимание, когда начинаешь размышлять об особенностях коллективного сознания, в том числе сознания интеллектуальной элиты, — это его инерционность, на определенном этапе с неизбежностью порождающая его неадекватность реальности. Не претендуя на открытие, должен сказать, что любое общество во многом живет стереотипами прошлого, даже если эти стереотипы не осознаны и не всегда принимают отчетливую вербальную форму.

Наше общество последних 20 лет — яркий тому пример. Представление российского политического класса, а также тех слоев населения, которые в советское время было принято объединять словом «интеллигенция», о рыночной экономике, предпринимательстве, частной собственности, капитализме — это, в сущности, набор стереотипов 30–40-летней давности, как официальных советских, так и вывернутых наизнанку, в рамках которых советские идеологические штампы воспринимались как отражение реальности ровно наоборот. Причем любопытно, что эти стереотипы перемешаны не только в общественном сознании, но часто и в индивидуальном, когда капитализм воспринимается одними и теми же людьми и как страшная угроза, и как пример разумного устройства общества. Мысль же о том, что современное западное общество (или, если угодно, современный капитализм, хотя само это слово, на мой взгляд, в силу присущих ему исторических ассоциаций упрощает социальную реальность) представляет собой сложный набор разнородных и разноплановых элементов, причем состав этого набора со временем изменяется, лишь со сменой поколений прокладывает себе дорогу в общественном сознании, да и то с немалым трудом.

Однако в той же степени подобная инерционность сознания относится и к западному обществу. Его сознание точно так же формируется под влиянием идеологических догм прошлого, а осознание происходящих в этом обществе и его экономическом базисе перемен также происходит с большим трудом, и часто — без видимого успеха.

Один из примеров подобной закомплексованности сознания — убежденность в том, что основные принципы экономического и политического устройства общества в развитой части мира сформировались еще в середине прошлого века и с тех пор пребывают в относительно неизменном виде.

Действительно, все прошлое столетие прошло под знаком господства в общественном сознании двух положений, совсем не бесспорных по сути, но ставших при этом объектом почти безграничной веры интеллектуалов. Первое заключается в том, что накопление знаний предполагает увеличение возможностей воздействия на устройство человеческого общества. Второе утверждает, что существует некий путь прогресса, по которому в целом движется человечество, и есть сообщество интеллектуалов, которое определяет этот путь.

Правда, относительно второго утверждения совершенно очевидна оговорка: существовало несколько течений, по-разному понимавших содержание и смысл общественного прогресса, и, как известно, значительную часть истории прошлого столетия как раз и составляет их интеллектуальное, а порою и вооруженное противостояние. Однако сама идея, что существует возможность посредством интеллектуальных усилий разработать некую оптимальную модель экономического и политического устройства и затем направить по ней реально существующие человеческие сообщества, разделялась абсолютным большинством лидеров общественного мнения, по крайней мере в развитой части мира. А поражение Советского Союза в его «холодной войне» с Западом, помимо прочего, привело к тому, что вера мейнстримной политической и экономической элиты на Западе в то, что он в целом уже достиг этой оптимальной, а потому и единственно правильной модели, значительно укрепилась.

Эффектная концепция «конца истории», предложенная в свое время Фрэнсисом Фукуямой, после распада Советского Союза и краха олицетворявшейся им идеологической системы закрепилась в сознании западной элиты — принципы построения экономики и общества, характерные для США и государств Западной Европы, по умолчанию стали восприниматься ею как оптимальные и в некотором смысле даже эталонные. Лю-

бые попытки критического осмысления господствующих в этих странах социальных и деловых практик стали выглядеть в глазах большинства в лучшем случае маргинальным брюзжанием, а в худшем — общественно вредной ересью.

Стоит заметить, что победоносное для США окончание «холодной войны» с Советским Союзом имело многочисленные, в том числе и негативные, политические и экономические последствия для самих США и для Запада в целом, о чем будет сказано ниже. Здесь же важно отметить, что укрепление самоуверенности западной элиты в правильности направления своего движения сыграло немалую роль в созревании предпосылок кризиса, а в последующем — после того как его острая фаза миновала — в том, что попытки переосмысления периода относительно беспроблемного роста экономики Запада в 1990-е и первой половине 2000-х годов были сравнительно быстро оставлены. На смену же им вернулось убеждение, что социально-экономическая практика современного Запада (как и памятный многим советский «реальный социализм» образца 1970-х годов) нуждается в абстрактном «совершенствовании», но никак не в содержательном их реформировании.

Если попытаться поразмышлять о том, почему эта самоуверенность столь заметно укрепилась именно в последние десятилетия, можно высказать целый ряд предположений по этому поводу.

Во-первых, для такого рода уверенности были вполне объективные, в определенном смысле даже материальные основания. Известно, что целую череду потенциальных циклических кризисов в американской экономике в 1980-е, 1990-е и в начале 2000-х годов властям удалось «задавить» в зародыше, залив их деньгами Федеральной резервной системы. Другое дело, что это мешало рынку выправить ряд дисбалансов, которые в интересах долгосрочного динамичного развития стоило бы позволить отрегулировать. Однако с задачей предотвращения уже наступившего, по всем признакам, циклического спада американские экономические власти справлялись вроде бы достаточно успешно, что и порождало веру в то, что стихийные экономические колебания и движения рынков могут быть в значительной степени поставлены под контроль. То есть время, казалось, начало

подтверждать претензии мейнстримной экономической теории на точное знание, способное не только объяснять хозяйственные реалии, но и активно воздействовать на них.

Во-вторых, существует естественное свойство человеческой психологии, суть которого выражается поговоркой «от добра добра не ищут». Если все идет нормально, если и страна, и конкретные люди, играющие в ней не последнюю роль, заметно и стабильно богатеют; если конкуренты оказываются погребенными под тяжестью проблем, а свои собственные если и не рассыпаются совсем, то теряют былую остроту — если все обстоит именно так, то какой смысл искать подвохи и подводные камни и поднимать тревогу по поводу рисков, которые до сих пор не реализовались, да и, возможно, никогда не реализуются.

Причем это касалось как бизнеса, который охотно (хотя бы и негласно) делегировал своим правительствам ответственность за качество управления, так и политиков, которые столь же охотно полагали, что если до сих пор все шло хорошо, то с какой стати вдруг все станет плохо. Ну и, конечно, свою лепту вносили и профессиональные экономисты-теоретики, которые на волне ренессанса идей свободного рынка как всеобщего регулятора с удовольствием рассуждали о том, что даже самый плохой частный предприниматель инстинктивно мудрее и эффективней сколь угодно компетентного правительства. Все это поднимало некую волну всеобщей эйфории, на фоне которой идеи административного ограничения рыночных рисков не находили ни влиятельных сторонников в правительствах, ни поддержки у бизнеса.

В-третьих, соображения психологического и социального комфорта всегда толкают людей к конформизму, к неосознанному (или даже откровенно провозглашаемому) соглашательству, стремлению подыграть всеобщему настроению. И это касается не только безликой массы всякого рода «аналитиков», но и людей, добившихся реальных успехов в сфере бизнеса, науки и публичной политики, — людей, чьи имена произносились и продолжают произноситься с благоговением и цитируются как откровение не только информационными агентствами, но и респектабельными деловыми изданиями.

С этой точки зрения весьма показательны, как те же люди — причем люди весьма известные и уважаемые, — которые до начала кризиса не высказывали даже намека на ущербность той экономической модели, которая господствовала на Западе в течение последних 15–20 лет, в начале 2009 г. вдруг развернулись на 180° и стали предрекать ей скорый и окончательный крах.

Для иллюстрации можно обратиться к выступлениям, звучавшим на семинаре в Колумбийском университете в феврале 2009 г. Вслед за утрированными утверждениями о «коллапсе финансовой системы», о том, что «мировая финансовая система практически распалась», экономические гуру дружно вынесли приговор всей докризисной модели капитализма, деликатно обозначенной как «финансовый капитализм». Кризис, который лишь за год до этого изображался как небольшой сбой в работе банковского сектора, который можно погасить относительно небольшим вливанием ликвидности, не затрагивая при этом ни в коей мере принципы его саморегулирования, теперь стал характеризоваться как «поворотный пункт в развитии рыночной системы».

Подобное стремление вписаться в господствующее мнение, подыграть ему, судя по всему, было немаловажным фактором, объясняющим атмосферу неоправданного оптимизма и самоуспокоенности, которая явственно ощущалась в среде западных деловых и околоставных элит в течение всех 1990-х и большей части 2000-х годов.

В-четвертых, помимо чисто психологической склонности людей не придумывать для себя лишних проблем и забот, начал действовать фактор существенного ослабления внешнего давления. В течение первых 40 лет после окончания Второй мировой войны угроза военного противостояния с Советским Союзом и связанные с этой угрозой крупные расходы объективно действовали как своего рода дисциплинирующий фактор, создавая атмосферу внутреннего напряжения в западных обществах и побуждая их в большей мере прислушиваться к критикам, указывавшим на те или иные провалы и риски в политике правительств, в том числе в их экономической политике.

Конечно, нельзя сказать, что это был чрезвычайно мощный фактор — в определенные моменты и при определенных

обстоятельствах самокритичность часто уступала место самоуспокоенности и терпимости к злоупотреблениям. Однако определенную дисциплинирующую и временами отрезвляющую роль фактор «холодной войны» и связанной с ней жесткой конфронтации, конечно, играл. Во всяком случае, он явно препятствовал попыткам вывести финансовый сектор из-под правительственного и общественного контроля и позволял правительству США жестче действовать в тех случаях, когда утрата контроля над финансовыми рынками могла рассматриваться как реальная угроза национальной экономической безопасности.

Наконец, в-пятых, несколько десятилетий сытой и спокойной жизни привело к активной жизни новое, «непоротое» поколение, которое вообще в меньшей степени, чем предыдущее, было склонно сомневаться в разумности существующего мироустройства, и было склонно верить в то, что мир развивается от хорошего к лучшему. Идея всепобеждающего прогресса попала на подходящую почву и дала соответствующие всходы. Люди на Западе искренне поверили в то, что основные идеологические и мировоззренческие проблемы в современном мире уже решены окончательно и бесповоротно, а тех, кто не пришел еще к правильным ответам, можно сравнительно легко убедить, — в том числе и с помощью силы. А многие, очень многие вообще перестали задаваться подобными вопросами, сосредоточившись на личном благополучии и заняв в общественных вопросах позицию индифферентного «постмодернизма».

Все это, вместе взятое, видимо, и привело к ситуации, когда мощная коллективная уверенность в правильности курса общества развитых стран и его способности предотвращать обострение экономических проблем в рамках существующей парадигмы экономического роста позволяла оставлять без внимания и тревожные симптомы, и нарастание рисков и напряжений в финансовой сфере.

Но все же, только ли в этом дело? И что все-таки лежит в основе невменяемой коллективной самоуверенности, которая, хотя и несколько пошатнулась во время кризиса, сегодня вновь начинает закрепляться в западном общественном мнении, и в

первую очередь в сознании делового и официального истеблишмента?

1.2.2. Правила поведения

На поставленные в конце предыдущего раздела вопросы можно взглянуть и с несколько иной точки зрения. Очевидно, что самоуверенность и самонадеянность экономической и административной элиты, сделавшие возможным экономические потрясения такого масштаба, какой мы наблюдали в 2007–2009 гг., скрывали, в том числе, заметное падение экономической и финансовой дисциплины в Западной Европе и США. Нынешний долговой кризис в еврозоне, равно как и приобретающий беспрецедентные размеры объем государственных финансовых обязательств в США — это проблемы, возникшие не вчера и отнюдь не на пустом месте — их предпосылки вызревали десятилетиями. Именно на последние два-три десятилетия приходится резкий рост долговой экономики — впечатляющий рост чистой задолженности не только бизнеса, который всегда инвестировал ресурсы в большем размере, чем сберегал, но и государства, и населения. Политика дешевого кредита, которая так или иначе, но всегда приводила к росту денежной массы, номинальных доходов и цен на традиционные потребительские блага (питание, базовые потребительские услуги, аренда жилья) позволяла ослабить действие базовых ограничений, присущих классической модели капитализма.

Например, исчезла необходимость балансировать доходы и расходы — хронические должники теперь всегда могли получить кредит, который можно было никогда не возвращать, а лишь пролонгировать тем или иным способом, причем постоянный рост номинальных доходов и низкие процентные ставки имели своим следствием то, что первоначальный долг постоянно снижался в пропорции к текущим доходам.

Исчезла необходимость сберегать часть текущих доходов для создания резервов — правительства могли в любой момент мобилизовать нужные ресурсы за счет эмиссии своих обязательств, будучи все в меньшей степени подвержены действию институциональных ограничений, а физические лица — расчи-

тывать на систему социальных гарантий, которые также в возрастающей степени финансировались за счет новых долговых обязательств.

Исчезла необходимость снижать зарплаты и издержки в случае падения производительности или ухудшения конъюнктуры — долговая (и в значительной степени инфляционная) экономика отучила от этого целые страны. Исчезла необходимость ликвидировать неконкурентоспособные с точки зрения издержек отрасли в развитых странах — благодаря расцветающей «экономике брендов» (подробней об этом будет сказано в другом месте), во многом основанной на исторической ренте, улавливаемой «старыми» индустриальными странами, последние оказываются в состоянии сохранить за собой большую часть распределяемых доходов даже в случае переноса основной части производства в менее развитые страны.

Наконец, в этом же направлении действовал и расцвет так называемой «новой экономики» (о ней также подробнее речь пойдет позже) — появление большого количества денег в нетрадиционных сферах, связанных с обслуживанием сферы деловых услуг (в том числе все новых сфер, производных от производных), безусловно, способствовало быстрому и в большинстве случаев малооправданному с точки зрения реальной производительности росту доходов в этих странах.

Таким образом, в силу изменившихся условий в последние два-три десятилетия общая экономическая дисциплина в США и странах Западной Европы существенно ослабла. Помимо прочего, это означало еще и то, что заметно уменьшились и возможности контроля со стороны общественных институтов за поведением бизнеса; за тем, чтобы его действия не отклонялись от норм и практик, соответствующих принципам цивилизованной деловой деятельности.

Упомянутое выше расследование обстоятельств финансового кризиса уполномоченной комиссией американского конгресса изобилует примерами, когда регулирующие органы сквозь пальцы смотрели на случаи очевидного нарушения компаниями финансового сектора в США норм и правил добросовестного и ответственного ведения бизнеса, когда, например, финансовая отчетность и результаты аудита не отражали должным образом

результаты деятельности компаний и объем принимаемых ими на себя рисков. Доклады и выступления руководителей и должностных лиц надзорных и регулирующих органов игнорировали информацию и данные, которые должны были бы вызвать у них тревогу и заставить принять необходимые меры предосторожности. В положении и действиях таких лиц во многих случаях явно присутствовал конфликт интересов, который их собственные контролеры и просто окружающие предпочитали не замечать или замалчивать. Проверки проводились формально, а сигналы о злоупотреблениях и фальсификациях, вместо того чтобы тщательно расследоваться, топились в бюрократической волоките.

Большие проблемы, судя по всему, имелись в это время и в кадровой политике, в частности при назначении людей на государственные должности, дававшие занимавшим их людям существенно влиять на объем и характер регулирования в финансовом и ряде других секторов. Да и в частном секторе некоторые назначения вызвали большие вопросы по поводу репутации менеджеров, действия которых потенциально могли нанести значительный ущерб поддержанию здоровой деловой атмосферы и общественным интересам.

1.2.3. Нравственный аспект

Названные отрицательные явления в большой степени можно, конечно, связать с описанным выше процессом общего ослабления экономической дисциплины в развитых странах на фоне объективного изменения окружающей их обстановки и условий развития. Но ограничиваться только этим было бы, видимо, неверно.

Если ретроспективно обозреть то, что писалось о кризисе в разгар сопутствовавших ему потрясений, очевидно, что по мере усугубления кризиса в соответствующих публикациях и выступлениях все чаще встречались упоминания о том, что накапливавшийся долгие годы экономический негатив имеет и определенный моральный контекст, причем уровень обсуждения этого аспекта постоянно рос.

Вначале (точнее, осенью 2008 г.) моральная сторона кризиса упоминалась, скорее, в вульгарном смысле, далеко не

только от науки, но и вообще от мировоззрения экономически мыслящего человека. Речь о ней велась в категориях «алчных банкиров с Уолл-стрит» и «безответственных действий» управляющих хедж-фондов или ипотечных финансовых учреждений. При этом, конечно, все понимали, что жадность, безответственность и склонность к рискованной игре на свои и чужие деньги относятся к числу вечных человеческих пороков, и в целом они сегодня присущи людям не больше и не меньше, чем во времена Шекспира или на заре развития современного капитализма.

Более того, человеческая память, конечно, коротка — особенно в том, что касается событий неприятных и болезненных, вызывающих чувство стыда или неуверенности. Если, однако, обратиться к тому, что писали и говорили по поводу всякого рода кризисов и трагических поворотов в истории по «горячим следам», то можно увидеть, что каждый раз для них предлагались объяснения, связанные с моралью и сводящиеся, по сути, к тому, что люди потеряли совесть и забыли Бога. Впрочем, каких-либо практических последствий эти объяснения никогда не имели.

Однако постепенно вопрос о моральной стороне событий, предшествовавших нынешнему кризису и в значительной степени ему способствовавших, начал подниматься, во-первых, все более настойчиво, а во-вторых, уже на гораздо более профессиональном уровне понимания проблемы.

Что касается настойчивости, с которой нравственный аспект действий, приведших к кризису, поднимался в публичных высказываниях и публикациях о кризисе, то она проявлялась, по меньшей мере, в двух отношениях. Во-первых, постепенно вырастал уровень лиц, которые считали для себя возможным и необходимым признать его важность. Если поначалу рассуждать на эту тему позволяли себе лишь журналисты, то уже через несколько месяцев подобные мотивы стали появляться в выступлениях публичных политиков — как американских, так и европейских.

Апогеем можно считать ряд высказываний европейских политических лидеров, и в первую очередь тогдашних первых лиц Франции и Германии Н. Саркози и А. Меркель, осудивших историческую тупиковость и «аморализм» того, что они обозначили

выражением «финансовый капитализм», противопоставленный ими «капитализму производства». В свою очередь и только что занявший в то время пост президента США Б. Обама счел для себя необходимым начать системное обличение сомнительных с точки зрения нравственных ценностей практик, укоренившихся в финансовом секторе. Даже в своей инаугурационной речи он отметил, что ослабление американской экономики явилось «следствием алчности и безответственности со стороны некоторых, а также нашей коллективной неспособности принять трудные решения».

Наконец, на определенном этапе указания на то, что моральные стандарты, а точнее, их низкий уровень сыграли немаловажную роль в возникновении и углублении кризиса, стали звучать уже и в устах высокопоставленных и авторитетных экономистов.

Во-вторых, среди тех, кого можно причислить к людям весьма имущим и политически влиятельным, стало расти понимание, что низкие моральные стандарты в обществе прямо сказываются на эффективности экономики. Если не все, то многие все более явственно ощущают, что связь между качеством этических норм общественной жизни и последовательностью их применения, с одной стороны, и качеством функционирования весьма конкретных общественных, в том числе сугубо экономических институтов — с другой, очень тесна и, более того, с течением времени становится все теснее.

То есть, конечно, о важности и необходимости соблюдения моральных норм в обществе и раньше говорили многие, и достаточно громко. Однако при этом лишь очень немногие усматривали прямую и тесную связь между прочностью моральных норм и такими сугубо конкретными вещами, как, например, движение фондовых индексов или возможность и целесообразность секьюритизации ипотечных кредитов. И если посмотреть аналитические работы или просто общий тон СМИ экономической направленности периода, непосредственно предшествовавшего обострению ситуации на рынке ипотечных облигаций и связанных с ними деривативов, то станет очевидно, что никто из экономических аналитиков не предполагал и не предвидел, что ограничивающие факторы, обусловленные нравственными

проблемами, могут реально и непосредственно воздействовать на экономическую конъюнктуру.

Во всяком случае, если вернуться к ситуации до осени 2008 г., нельзя не заметить, что применительно к проблемам на финансовых рынках в США в фокусе внимания специалистов и регулирующих органов были все возможные проблемы, кроме вопросов общественной морали и деловой этики. Последние все это время фактически не только не были предметом экономического анализа, но и просто выпадали из поля зрения тех, кто по роду своей деятельности следил за ситуацией, оценивал коммерческие и политические риски, давал рекомендации по поводу необходимых мер регулирования или это регулирование осуществлял на практике.

Даже после того как локальный кризис на рынке ипотечных облигаций в США оказался причиной или спусковым крючком кризиса финансового сектора в мировом масштабе, а разговоры об «алчности банкиров с Уолл-стрит», и прежде всего тема баснословных бонусов управляющих, по всем признакам ответственных за крайне бедственное положение управлявшихся ими компаний¹⁰, стали одной из популярнейших тем СМИ, аморализм высших чиновников и бизнес-менеджеров все же не рассматривался в качестве реальной причины масштабных потрясений, которые сотрясают сейчас и, вполне возможно, ожидают в будущем современный глобальный капитализм.

А ситуация сегодня, как мне представляется, выглядит именно так. И мне кажется в высшей степени симптоматичным, что мысль о том, что современный капитализм подходит к некоторой черте, после которой становится невозможным дальнейшее развитие на базе прежних представлений об обществе и управлении им, впервые начала звучать из уст не маргиналов, а людей, этот самый капитализм олицетворяющих.

Если первопричиной нынешнего кризиса является слабость моральных устоев в современном нам обществе (а все,

¹⁰ Имеются в виду, в частности, скандалы с бонусами, которые получили или на которые претендовали высшие менеджеры таких корпораций, как «Мэрил Линч», «Морган Стэнли», «Роял Бэнк оф Скотланд» и многие другие финансовые учреждения.

что будет сказано далее, в той или иной форме представляет собой, по сути, аргументацию именно этого тезиса), то споры о том, в какой именно момент времени завершилась вызванная прошедшим кризисом новая Великая депрессия, становятся вопросом третьестепенным. В любом случае возвращение к докризисным уровням производства не означает снятия глубоких нравственных противоречий, лежащих в основе модели «финансового капитализма», которая, как теперь признается, к началу нынешнего века заняла огромное, если не доминирующее место в современной мировой рыночной экономике. Соответственно вопрос о недооценке нравственного фактора в деловой и общественной практике и о необходимости его глубокой реабилитации ни в коей мере не утрачивает своей серьезности и актуальности¹¹.

1.3. Уроки кризиса: что же случилось с западным обществом?

Ниже мы увидим, как на деле выглядела недооценка морального фактора в экономической жизни последних десятилетий, и постараемся описать соответствующие механизмы, но прежде хотелось бы остановиться на том, почему мораль и экономическую деятельность следует рассматривать не как различные измерения деятельности человеческого общества, а, скорее, как взаимосвязанные аспекты единого общественного человеческого организма. В частности, серьезного внимания в этой связи заслуживает версия о том, что связь между уровнем соответствия деловой практики базовым этическим ценностям, с одной стороны, и интенсивностью и качеством экономического роста — с другой, имеет более прямой и непосредственный характер, чем это обычно отражается в массовом сознании.

¹¹ Об этике бизнеса, моральных его аспектах писали всегда, и есть огромное количество первоклассных работ, посвященных этой тематике. Но в своей работе я хочу затронуть не столько вопросы межличностных и межгрупповых отношений в самом бизнесе на уровне компаний или отраслей, сколько рассмотреть связь нравственных принципов с мировой финансовой системой, глобальной экономикой и политикой.

1.3.1. Доверие

Действительно, вряд ли кто-либо решится отрицать, что с точки зрения обеспечения жизнеспособности и эффективности рыночной экономики чрезвычайно важную роль играют присущие человеческому обществу нормы поведения и ценности, частью обусловленные биологической природой человека, а частью — его социальной сущностью, в том числе и те из них, которые описываются в категориях морали. В первую очередь это связано с той особой ролью, которую в современной экономике играют отношения доверия между экономическими субъектами (агентами).

То, что в основе рыночных отношений и теоретически, и практически лежит доверие экономических субъектов друг к другу и к государству как к арбитру и регистратору, давно уже является общим местом. Именно это в свое время позволило перейти от простейших актов рыночного обмена к более сложным видам хозяйственных отношений, при которых взаимно увязанные действия экономических агентов оказываются разнесенными во времени и пространстве, и соответственно для их совершения необходим определенный уровень доверия к контрагентам и к системе, в рамках которой эти действия совершаются.

В условиях сегодняшнего капитализма это необходимое для функционирования рынка условие продолжает играть ключевую роль в финансовой и производственной деятельности и отражается в таких важных для экономики показателях, как уровень накопления в целом и банковских сбережений в частности; склонность к инвестированию в производственные и финансовые активы; выбор форм сбережений и инвестирования, интенсивность международной миграции капитала и др.

Очевидно, что укрепление доверия населения к другим экономическим агентам, к государственным и общественным институтам оказывает стимулирующее влияние на инвестиции, в том числе за счет притока капитала извне, позволяет поддерживать норму сбережения на естественном для условий конкретного времени и места уровне или даже выше этого уровня. Оно также увеличивает возможности регулирующих органов воздействовать на темпы и характер деятельности тех или иных хо-

зайственных агентов, влиять на их настроения, корректировать негативные воздействия на экономику тех или иных внешних факторов и в целом стимулировать экономический рост, а также его качественные изменения в долгосрочной перспективе.

Напротив, если это доверие ослабляется или оказывается необоснованным, то любые знания об экономических закономерностях, любые сколь угодно совершенные системы контроля и регулирования со стороны хозяйственных и административных институтов не дадут заметного эффекта стимулирования экономического роста и не предотвратят сбои в экономическом механизме.

Собственно говоря, не так уж неправы те, кто утверждают, что доверие — это ключевая категория рыночной экономики не только с точки зрения ее генезиса, но и в плане ее дальнейшей исторической судьбы. Согласно этой точке зрения любые экономические действия как отдельных лиц, так и предприятий в конечном счете неотделимы от человеческой психологии; от настроения, ожиданий и субъективных оценок участников рыночных отношений. Соответственно устранить в экономической системе разного рода неопределенности и риски невозможно в принципе, какие бы сложные и изощренные системы мониторинга и оценки рыночных факторов и рисков ни применялись регулирующими органами.

Действительно, каждый экономический агент, будь то частное лицо или коллектив лиц, управляющих крупной фирмой, даже обладая огромной информацией и доскональными знаниями об условиях своей деятельности и их возможном изменении, все равно в итоге сталкивается с необходимостью оценить для себя, как будут реагировать на них остальные участники рынка, как они поведут себя в меняющейся ситуации.

Можно предполагать, что при взаимодействии в экономической среде человеческие реакции отличаются повышенной рациональностью. Тем более рациональны реакции профессиональных субъектов экономической деятельности. Но предсказать эти реакции с совершенной точностью невозможно, даже если все остальные условия определены и известны.

На практике же, конечно, эти условия никогда не бывают ни определенными, ни точно известными. Именно поэтому до-

сконально просчитать степень риска, с которым сопряжены те или иные экономические решения или действия, невозможно в принципе. Думать иначе — самообман, и любые работы, предлагающие формализованную методику поиска минимально рискованных бизнес-решений, — не более чем интеллектуальное упражнение.

В конечном счете принятие тех или иных деловых решений упирается в вопрос о том, считают ли люди для себя возможным рисковать имеющимися у них ресурсами, вступая в рыночные отношения и рассчитывая на те или иные действия своих реальных или потенциальных контрагентов. А поскольку единственным ориентиром для них является свой и чужой опыт, то именно бесперебойное функционирование механизмов доверия является абсолютно необходимым условием эффективного функционирования рыночной системы, пока она будет существовать.

С этой точки зрения именно возможность поддержания и укрепления отношений доверия общества к хозяйственным и административным институтам капиталистической рыночной экономики определит ее историческую судьбу в долгосрочной перспективе. Более того, эта перспектива, возможно, будет не столь уж и длительной: глобализация, о которой подробнее будет сказано ниже, многократно увеличивает цену просчетов и ошибок, легко превращая локальные возмущения в глобальные кризисные явления. Соответственно резкое снижение уровня доверия в нескольких ключевых экономиках чревато глобальным кризисом рыночных институтов с малопредсказуемыми последствиями для мирового капитализма в не столь уж и отдаленной исторической перспективе.

Что касается финансовой сферы, то здесь даже малейшие изменения в степени доверия экономических агентов к действующим институтам, как правило, очень сильно сказываются на показателях. Если в производственной сфере рост или падение объемов производства, цен или инвестиций на 10–20% в течение года — это, скорее, экстраординарное явление, то показатели цен и активности в финансовой сфере в течение года могут легко меняться в разы, чутко реагируя на перемену в настроениях инвесторов и в их оценках. Соответственно чем выше роль фи-

нансовой сферы в совокупной экономической активности, тем радикальнее может быть реакция экономики на столь трудно формализуемые и измеримые вещи, как меняющийся уровень доверия к экономическим и общественным институтам. Тем больше, соответственно, может быть волатильность инвестиционного и потребительского спроса, и тем легче может быть спровоцирован спад экономической активности без каких-либо очевидных причин.

1.3.2. Простые правила эффективности

Доверие же не в последнюю (а может, даже и в первую) очередь связано с наличием в системе отношений такого фактора, как общественная мораль. Именно она (а не только, и даже не столько организованное легальное или скрытое насилие со стороны государства) делает возможными каждодневные действия, сопряженные с производством, обменом, накоплением, инвестированием и другими базовыми хозяйственными действиями.

Исключительная роль моральных норм в этом процессе связана, на мой взгляд, с тем, что принуждение со стороны государства (тем более — со стороны так называемых органов саморегулирования рынка) к соблюдению норм и правил рыночных отношений эффективно тогда и только тогда, когда большая часть субъектов экономики исполняют их без насильственного принуждения, в силу следования нормам общественной морали и личных представлений о нравственности и ответственности. Неизбежные в любом случае нарушения этих норм отдельными людьми и организациями в данном случае пресекаются или наказываются созданными для этого институтами, согласно общему настроению большинства, а не вопреки такому настроению, и при минимальном и лишь строго необходимом использовании мер принуждения. В результате массовое следование установленным самим обществом правилам игры достигается ценой небольших или, во всяком случае, приемлемых для экономики затрат.

Если же этого нет, т.е. если достаточно большая часть активных участников хозяйственных процессов не готова и не склон-

на соблюдать правила в силу убеждения, в силу внутренней или хотя бы внушенной им тяги к нравственному поведению, то издержки принуждения возрастают до запретительных размеров, и соответствующие нормы просто перестают соблюдаться.

Другими словами, возможности государства принуждать население к соблюдению законов и правил ограничены по определению. В динамике, конечно, эти ограничения могут быть менее жесткими, но в каждый данный момент времени правительство может добиться приемлемого уровня выполнения только тех законов и правил, которые основной массой населения воспринимаются как естественные и обоснованные. Если более половины населения или хотя бы достаточно значимая его часть не считают их таковыми, то законы и постановления с легкостью переходят в разряд неисполняемых, а затем и неисполнимых.

А для того чтобы большинство населения следовало установленным правилам без тотального принуждения, в обществе, во-первых, должна существовать атмосфера определенной нетерпимости к аморальному поведению, а во-вторых, сами законы и правила поведения, в том числе в деловой практике, должны как минимум не противоречить моральным нормам. И только в этом случае в обществе возникает доверие к экономическим и политическим институтам, достаточное для поддержания высокой нормы накопления, активного инвестирования как в реальные, так и финансовые активы, снижения стоимости заимствований до минимального возможного для существующих объективных условий уровня.

По сути, это означает, что мораль и экономическая эффективность, которые на первый взгляд кажутся разноплановыми и слабо связанными между собой категориями, на самом деле находятся в неразрывной связи.

Существует мнение, что без укоренения в западных обществах так называемой «протестантской этики», поощрявшей труд, бережливость, скромность в потреблении и честность в делах, не было бы ни промышленной революции XVIII–XIX вв., ни более высокой по сравнению со средневековым обществом экономической эффективности. И наоборот, именно высокая экономическая эффективность экономической деятельности на

основе норм этой морали способствовала ее сохранению и, в известной степени, закреплению¹².

Правда, я бы отметил здесь, что характеристику этой этики как «протестантской» следует воспринимать как условную. Сводить этику к канонам какой-то конкретной религии, равно как и вообще к каким бы то ни было религиозным установкам, было бы, скорее всего, ошибкой. Набор ценностей, который традиционно обозначается этим выражением, разделяется, хотя и в разной степени, большинством влиятельных религиозных учений и проповедующих их церквей. Он также присутствует в императивах разного рода светских идеологий (квазирелигий). Более того, и в тех обществах в экономически развитом мире, в которых общественная мораль лишь в малой степени опирается на религиозное сознание, ее основные постулаты традиционно формулировались на базе таких ценностей, как индивидуальная честность и учет коллективных, общественных интересов; признание труда как высшей ценности; призыв к самоограничению в индивидуальном потреблении и заботе о ближних; поощрение сбережений и работа на благо будущих поколений. Вряд ли можно найти хотя бы одну страну из числа экономически развитых, где бы эти ценности отрицались или опровергались на общественном уровне, где бы система общественной морали строилась на принципиально иных основаниях.

На самом деле для обоснования вышеперечисленных ценностей даже нет нужды апеллировать к основаниям религиозного или философского характера, хотя последние, безусловно, и играют в формировании общественных представлений весьма важную роль. В принципе, те, кто полагает, что моральные ценности как часть человеческого сознания сформировались в результате биологической эволюции и конкуренции челове-

¹² Кстати, и здесь не все просто. В кальвинизме и английском пуританстве, как разновидностях протестантизма, деловой успех и принесенное им богатство — это не просто логичное следствие трудолюбия и усердия, это показатели богоизбранности. В этом при желании можно усмотреть ту самую трещину, которая привела к сегодняшнему кризису морали — система строгих пуританских ограничений с течением веков размягчается и распадается, а связка богатство — богоизбранность, глубоко сидящая в подсознании и культуре, остается. Отсюда и облегченный переход к системе, в которой доход — универсальное мерило всего.

ских общностей, могут быть и часто являются ничуть не менее ревностными приверженцами этих ценностей, чем те, кто воспринимает их как божественное наставление или эзотерическое знание.

В итоге, независимо от оснований, из которых разные интеллектуальные течения выводят названные ценности, все согласны в том, что их влиянию на человеческое поведение противостоят совершенно иные составные части человеческой психологии и поведения, условно обозначаемые как пороки, к числу которых неизменно и вне зависимости от культурного фона того или иного общества относят ложь, алчность, лицемерие, обман, праздность и неуемную страсть к потреблению.

Причины этого, на мой взгляд, достаточно очевидны. Во-первых, есть некие базовые психологические черты, служащие основанием моральных ценностей, отсутствие которых никогда не позволило бы человеческим сообществам, преодолев сопротивление внешней среды, выделиться из животного мира¹³.

А во-вторых, и это не менее важно, нынешний экономически развитый мир есть продукт многовековой конкуренции, в рамках которой наличие продуктивной общественной морали долгое время являлось мощным козырем в борьбе государств и хозяйственных сообществ за место под экономическим солнцем. Напротив, слабость или отсутствие прочных моральных устоев вели к тому, что страна или общество оттеснялись на мировую периферию. Неизбежно сопутствующие падению морали атомизация общества, распад его внутренних связей никогда не способствовали ни экономическому, ни политическому прогрессу, не говоря уже о победе в межстрановой конкуренции.

¹³ Кстати говоря, именно этот аргумент приверженцы теории эволюции видов приводят, когда им предлагают объяснить наличие в человеческой натуре черт, противоречащих интересам индивидуального выживания. Поскольку человек выделился из животного мира как существо не только биологическое, но и социальное, в процессе естественного отбора в его природе закреплялись черты, способствовавшие выживанию не только отдельной особи, но и их сообщества — рода, племени и т.п. То есть предрасположенность членов сообщества заботиться не только о себе, но и о своих сородичах способствовала коллективному выживанию и могла закрепляться (естественно, в определенных разумных дозах) на генетическом уровне, образуя тем самым часть универсальной природы человека как вида.

Возвращаясь к теме доверия как фундамента современного рыночного капитализма, и роли общественной морали как условия сохранения и укрепления такого доверия, несложно сделать вывод о том, что уровень и эффективность действия в обществе нравственных постулатов оказывают непосредственно влияние на эффективность функционирования и темпы роста его хозяйства. Соответственно попытки сохранять и повышать экономическую эффективность — как в рамках отдельно взятого национального хозяйства, так и в рамках глобальной экономики — без целенаправленных усилий по поддержанию требуемого уровня общественной морали и деловой этики заведомо обречены на провал. Если общественная мораль падает (конечно, ее трудно выразить в количественных показателях, но тенденция, как правило, ощущается самим обществом быстро и безошибочно), а деловая этика подвергается эрозии, то даже самые правильные идеи повышения эффективности экономики или отдельных ее секторов не дадут абсолютно никакого результата.

Более того, и политика, от которой, вопреки распространенному заблуждению, невозможно отделить экономику, во многом подвержена тем же законам. Сколько бы ни говорили, что политика — циничное и грязное дело, и сколько бы аргументов в пользу такого утверждения ни приводилось, это не изменит того факта, что действительно эффективной политикой может быть только политика, отвечающая нравственным императивам и гуманистическим ценностям. Подробнее мы поговорим об этом в другом месте, а здесь следует лишь заметить, что политические решения, игнорирующие общепризнанные моральные ценности, могут помочь достигнуть определенных целей в локальном масштабе либо в краткосрочной перспективе, но на длительную перспективу, и тем более в глобальном масштабе, они всегда оказываются ущербными и непрочными.

1.3.3. Мораль и истоки кризиса

Переходя от общей постановки вопроса о влиянии морали на экономическую эффективность к теме кризиса, хотелось бы вначале вернуться к некоторым положениям, высказанным ранее. Напомню, основная мысль, а точнее, главное сомнение,

высказанное в начале книги, состояло в том, что удивительным был не сам кризис, не его механизм, который, как мы видели, не содержит ничего загадочного или непонятного, а то, что его не удалось вовремя взять под контроль. Не удалось, несмотря на то что для этого были все необходимые условия. Необъясненным осталось наблюдавшееся в течение очень длительного периода отсутствие реакции властей и заинтересованных неправительственных структур на очевидное нарастание рисков и проблем, грозивших экономике крупными неприятностями. Собственно, именно это и подводит к мысли о том, что в природе кризиса 2007–2009 гг. присутствует очень серьезный нравственный аспект.

Этот нравственный аспект не подменяет собой и не отменяет остальные его аспекты, прежде всего необходимость коррекции накопившихся ранее ценовых и структурных диспропорций и существенные проблемы с регулированием в финансовом секторе, но помещает их в определенную перспективу, позволяющую видеть этот кризис в первую очередь как следствие фундаментального ослабления возможностей контроля и регулирования со стороны властей и саморегулирующих организаций бизнеса из-за усилившегося отступления современного капиталистического общества от того набора ценностей, который придает ему жизнеспособность и эффективность.

Другими словами, я бы рискнул утверждать, что в основе финансового кризиса и ставших его следствием неприятностей системного характера лежали не конкретные ошибки конкретных людей (вроде уже упомянутого списка «авторов» финансового кризиса), а связанное с изменениями в моральном климате в обществе снижение решимости и возможностей экономических регуляторов принимать эффективные меры по предупреждению и смягчению экономических потрясений.

Именно эти изменения негативного характера, выразившиеся в общем стремлении выйти за рамки жестких норм обрисованной выше капиталистической этики, создали условия, при которых ничем не оправданный рост рисков не встречал противодействия, а те, кто должны были поднять тревогу и добиться принятия соответствующих ограничительных мер, не захотели этого делать или попросту не были услышаны.

1.3.4. Интеллектуальная честность

Но прежде чем говорить об общем тренде к ослаблению этических ограничителей, характерном для последних десятилетий и послуживших фоном, на котором вызревали предпосылки нынешнего кризиса, следовало бы отметить некоторые явления той же природы, но более частного характера, связанные непосредственно с кризисом.

Так, если более внимательно взглянуть на его основные этапы и составляющие, можно увидеть, что за каждым проявлением кризиса, помимо объективных или вроде бы объективных вещей, стояло что-то, относящееся скорее к сфере морали, нежели экономики. Даже если моральный аспект проблемы на первый взгляд кажется несущественным, более внимательный взгляд на нее обязательно приводит к выводу, что в конечном счете уже само появление проблемы и ее обострение связаны с пренебрежением нравственными нормами и терпимым отношением к их откровенному нарушению.

Например, почему возник ипотечный кризис в США, послуживший спусковым крючком и своего рода предварительным этапом мирового экономического кризиса? Прежде всего, причиной стало безответственное отношение банков, которые сначала выдавали кредиты, обреченные со временем стать «плохими», а затем продавали обеспеченные ожидаемыми платежами (а фактически — ожидаемыми неплатежами) по этим кредитам ценные бумаги другим кредитным учреждениям. Те, в свою очередь, сознательно формировали на основе этих заведомо малонадежных бумаг новые «токсичные» финансовые продукты, продавая и перепродавая их по цепочке новым кредитным институтам или институциональным инвесторам. Риски по этим финансовым активам многократно страховались и перестраховывались, причем финансовые учреждения, выступавшие в роли страховщиков (посредством дефолтных свопов или других механизмов перераспределения рисков по малонадежным ценным бумагам) сознательно закрывали глаза на чрезвычайно высокие риски дефолта. Наконец, институциональные инвесторы, которые инвестировали доверенные им чужие средства (с подачи оплаченных за счет этих же средств консультантов) в непрозрачные и очевидно рискованные финансовые продукты, также

сознательно нарушали писанные и неписанные нормы добросовестного ведения финансового бизнеса.

Происходило это потому, что на каждом уровне (брокер, банковский служащий, отделение банка, консультант банка, консультант инвестора и т.д.) выплачивались проценты за организацию выдачи кредитов, их страхование, перестрахование, закладывание и перезакладывание. Конечный результат — возврат кредита — не интересовал в этой цепочке никого. Интересовал и приносил доход сам процесс.

Понятно, что, по сути, вся эта история была грандиозной аферой, в проведении которой участвовали десятки, если не сотни тысяч людей — от простых агентов-посредников до топ-менеджеров крупных финансовых институтов, каждый из которых имел свой маленький или не очень маленький интерес и потому, по меньшей мере, не возражал против накапливания финансовой системой возрастающих крупных рисков. Каждый из них брал на себя свою долю профессиональных и в этом смысле моральных издержек пропорционально сумме средств, относительно судьбы которых он мог принимать решения, неважно — единолично или коллегиально.

Параллельно возрастали риски инвестиционных банков, которые формировали и реализовывали все новые инвестиционные продукты, не удосуживаясь при этом адекватно оценить сопряженные с ними риски и информировать об этих рисках своих клиентов — реальных и потенциальных. Для этого они фактически должны были вступать в сговор с руководством рейтинговых агентств, без присвоения которыми многочисленным сомнительным бумагам инвестиционных рейтингов столь массовая их покупка просто не могла бы состояться. Они, в частности, присваивали рискованным бумагам инвестбанков рейтинги исключительной надежности AAA и A1, прямо подставляя своих клиентов.

Конечно, сегодня эти агентства отрицают, что сознательно шли на обман, и у них даже находятся авторитетные адвокаты вроде Алана Гринспена, утверждавшего, что агентства просто «не ведали, что творили»¹⁴. Однако надо быть очень наивным,

¹⁴ Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2007. September 22.

чтобы полагать, что блестящие рейтинги инвестбанков каким-либо образом не были связаны с теми огромными гонорарами, которые последние платили рейтинговым агентствам. Это все равно, что считать, что контракты на десятки миллионов долларов, связывавшие в свое время аудиторскую компанию «Артур Андерсон» с корпорацией «Энрон», никак не влияли на склонность аудиторов закрывать глаза на многочисленные скелеты в шкафах последней.

Но на рейтинговых агентствах цепочка участников не заканчивается. Над кредитными, страховыми и другими финансовыми учреждениями сегодня стоят разного рода регуляторы, в функции которых, помимо прочего, входит контроль за принимаемыми на себя всеми этими учреждениями финансовыми рисками. У институциональных инвесторов, как правило, есть коллегиальные органы управления, а также всякого рода наблюдательные или контрольные советы. В финансовых регуляторах, наблюдательных и иных подобных органах работают достаточно квалифицированные люди, которые прекрасно понимают, какого рода проблемы могут возникнуть в результате безответственного поведения их поднадзорных, но по разным причинам они предпочли закрыть на это глаза.

В какой-то части это могло быть вызвано легкомысленным заблуждением относительно того, что использование механизмов распределения рисков (страхование, хеджирование) якобы позволяет как-то снизить и совокупный риск. Однако более вероятным и адекватным объяснением является элементарная сделка с совестью тех, кто был уполномочен осуществлять строгий и беспристрастный надзор за работой своих подопечных с различного рода финансовыми инструментами и активами.

Далее. Известно, что регулирование сферы финансовых услуг в 1980–1990-е годы, в частности в США, пережило несколько волн либерализации. Помимо ослабления ограничений, призванных защитить клиентов финансовых учреждений от чрезмерно рискованных действий их менеджеров, в частности недостаточно защищенных вложений привлеченных ими средств, из-под какого-либо контроля были выведены система управления в этих учреждениях, система оплаты труда, дивидендная политика и т.д.

Очевидно, что не столь отдаленные последствия снятия ограничений прекрасно представляли себе все, кто лоббировал либерализацию, ее осуществлял, а также аргументировал ее необходимость, используя для этого свой и чужой авторитет. При чем последнее относится не только к представителям бизнеса, но и заинтересованным представителям научных учреждений, обосновывавших возможность эффективного саморегулирования финансовых рынков.

Когда теперь в оправдание своих действий люди говорят, что не ожидали столь грандиозного краха, так как его не предполагала ни одна математическая модель; что они искренне были убеждены, что финансовая система сработает и «переварит» все трудности, в это можно поверить только применительно к кабинетным ученым-теоретикам, фанатикам идеи «невидимой руки рынка» — хотя бы потому, что именно способность рынка эффективно распределять риски традиционно считалась основой основ самой идеи свободного рынка. Но очень трудно воспринимать всерьез такие объяснения, когда речь идет о профессионалах-практиках, работавших на финансовых рынках, или, например, о позиции бывшего председателя Федеральной резервной системы Алана Гринспена, который категорически выступал против регулирования рынка внебиржевых производных инструментов и хедж-фондов, утверждая, что с их помощью риски переносятся из банковской системы на многочисленных участников рынка и это якобы делает ее гораздо более стабильной¹⁵.

Понятно, что процесс дерегулирования финансовых рынков невозможно объяснить банальной коррупцией, хотя, как намекают некоторые осведомленные люди, не обошлось, в том числе, и без нее. Чаще же работал мотив психологического комфорта и косвенной выгоды: всегда приятней и полезней держаться в русле общего течения, не пытаясь ему противостоять, не указывая на ошибочность и опасность шагов, поддерживаемых влиятельными на данный момент группами интересов.

¹⁵ Именно в результате покровительственной позиции Гринспена размеры бизнеса, связанного с деривативами, за пять лет в период с 2002 по 2007 г. увеличились в 5 раз.

Для большинства из тех, кто инициировал процесс снятия ограничений и участвовал в нем, мотив личной выгоды, возможно, вовсе не был основным, но сам этот процесс, несомненно, стал возможен в результате определенного настроения в общественном сознании, для которого было характерно явное смягчение нравственных ограничителей.

Я думаю, что большинство людей, которые принимали эти решения, будучи специалистами, понимали их сомнительность как с профессиональной, так и с человеческой точки зрения, но полагали, что все как-то обойдется — «все так делают», «потом исправим», и т.д. Да и личные доходы от этого были весьма убедительные.

1.3.5. Кастовая топ-этика

Однако было бы еще полбеды, если бы речь шла только о совершении топ-менеджерами кредитных и инвестиционных учреждений сомнительных сделок со столь же сомнительными финансовыми активами и деривативами, или о том, что финансовые власти фактически закрывали на это глаза. В ходе кризиса всплыло то обстоятельство, что нравственный релятивизм оказался присущ и едва ли не большей части руководителей компаний так называемого «реального сектора».

Вряд ли кто-то сомневается в том, что дикие суммы, направлявшиеся на представительские цели высшими управляющими компаний, оказавшихся в отчаянном финансовом положении (типа ремонта кабинета бывшего главного управляющего «Мерил Линч», обошедшегося компании в 1,2 млн долл.), — это лишь верхушка айсберга. Сметы служебных расходов высших управляющих автомобильных компаний, обращавшихся за помощью к государственной казне, содержат весьма любопытные вещи с точки зрения тех, кого призывали к скромности и бережливости как высшим добродетелям успешного предпринимателя.

Особый разговор — о вознаграждениях управляющих. Благодаря кризису достоянием гласности стали огромные суммы премиальных, которые получали высшие менеджеры инвестиционных банков, компаний и фондов, в том числе за периоды,

когда эти структуры уже начали фиксировать убытки в результате реализации их же инвестиционных стратегий.

То, что сами управляющие выписывали себе скандально огромные бонусы, неудивительно: когда речь идет о перспективе без усилий и риска получить небольшое состояние, человек менее всего склонен демонстрировать скромность и бескорыстие. Показательно другое: о фактах выплаты ничем не оправданных шальных бонусов было известно многим. Однако либо никто из этих многих не поставил в известность тех, кто имел возможность воспрепятствовать возмутительным выплатам, которые, по сути, были откровенным присвоением доверенных этим структурам чужих денег. Либо те, кто имел возможность положить конец этой постыдной практике, по какой-то причине этого не сделал.

Это, в свою очередь, говорит о том, что в среде профессиональных высших управленцев укоренилась некая корпоративная (в смысле принадлежности к своего рода привилегированному корпусу высокооплачиваемых топ-менеджеров) этика. Этика, которая устанавливает определенные правила поведения только по отношению к людям своего круга, а всех остальных рассматривает как людей второго сорта, к которым применимы иные нравственные представления и которые, в сущности, являются всего лишь одушевленным материалом для получения дохода.

Не будем забывать, что речь в данном случае идет не об аферистах типа Бернарда Мэдоффа, который вместе со своими клиентами сознательно противопоставлял себя обществу и закону¹⁶.

¹⁶ Клиенты Мэдоффа были вполне образованные и серьезные люди и большинство из них должны были предполагать что-то ненормальное в стабильно высоких выплачивавшихся процентах. Теперь известно, что около 12 млрд долл. было снято со счетов компании Мэдоффа в 2008 г. различными вкладчиками, причем половина этой суммы была извлечена всего за три месяца до задержания финансиста в декабре 2008 г. Значит, многие из тех, кто вкладывал в эту структуру деньги, предполагали, что особые условия — следствие особого положения самого Мэдоффа, который имеет серьезные связи, в том числе и возможность пользоваться инсайдерской информацией. То есть, наверное, они сами не нарушали закон, но шли к Мэдоффу именно потому, что он ради умножения их капиталов мог если не преступить, так обойти закон, чтобы оказаться перед ним в более выгодном положении, чем другие финансисты. Если бы не убежденность многих в том,

Речь идет о людях, искренне считающих себя солью общества; его лучшими, талантливейшими представителями. Эта категория людей не только не противопоставляет себя закону, но, напротив, охотно пользуется его защитой и всячески содействует тому, чтобы законодательство эффективно защищало их интересы от претензий и притязаний клиентов и акционеров.

При этом они не чуждаются публичности, охотно представляя себя в роли «посвященных», обладающих якобы уникальными знаниями и опытом, позволяющим им претендовать на специальное к себе отношение и соответствующий уровень вознаграждений.

Но самое интересное заключается в другом: никто из тех, чьи малопрстойные поступки в ходе кризиса волею случая оказались известны широкой публике, совершенно не боялся разоблачения и последующего общественного осуждения. Да его, в сущности, не последовало даже после скандальных сообщений о них в средствах массовой информации. Значит, серьезные проблемы с нравственным чувством присутствуют и в обществе в целом — оно стало настолько терпимо относиться к мошенникам и стяжателям, что угроза общественной изоляции превратилась для них в пустой звук¹⁷.

* * *

Хочу оговориться: все вышесказанное, конечно же, приведено здесь вовсе не для того, чтобы по-обывательски пожаловаться на «падение нравов». Главная моя мысль заключается в том, что кризис 2007—2009 гг. нельзя трактовать как обычный циклический спад конъюнктуры, сопряженный с банальным сдутием «пузыря» на некоторых финансовых рынках и им же во многом и спровоцированный.

что быть «равнее» других пред законом — это нормально, мошенническая схема не была бы столь глубокой и обширной.

¹⁷ Вот, например, Ник Лисон отсидел 3,5 года в сингапурской тюрьме, где написал автобиографию «Rogue trader» («Жулик-трейдер»), ставшую бестселлером. Затем в результате выросшего социального статуса стал выступать с докладами на различных конференциях, получая огромные гонорары. Судьба куда более интересная, чем у скромного банковского служащего.

То есть, конечно, все это имело место, и все стандартные факторы сыграли свою роль в процессе разворачивания кризиса и его последующего преодоления.

И все-таки значение кризиса гораздо больше. Самое главное — он высветил относительно долгосрочную тенденцию к сокращению возможностей и падению эффективности публичного контроля над деятельностью бизнеса — в первую очередь в финансовом секторе, но не только в нем. Контроля за соблюдением им принципов добросовестного и социально ответственного ведения дел при соблюдении установленных обществом норм и ограничений.

Подчеркиваю, речь идет не о природе бизнеса — она всегда была относительно неизменной, будучи определяема природой человека, которая стара как мир. Речь идет об объективных и субъективных возможностях общественного контроля за ее негативными проявлениями, а эти возможности подвижны и подвержены переменам. И осмысление всего того, что сообщалось и обобщалось в связи с кризисными явлениями 2007–2009 гг., равно как и моего собственного личного опыта, наталкивают меня на вывод о том, что в последние два-три десятилетия эти возможности сильно сократились.

И если не ограничиваться констатацией того, что лежит на поверхности, а попытаться увязать это явление с изменениями в **механизмах** такого контроля, их соотношении и степени их относительной эффективности, то нельзя не видеть, что во многом, можно даже сказать в очень большой степени, они связаны с падением эффективности морального самоконтроля общества, его способностью поддерживать соблюдение общественно приемлемых правил поведения при помощи нравственных норм с минимальным использованием организованного государственного насилия.

В том, что я только что сказал, нет ни грамма морализаторства. Переделывать человеческие наклонности — задача непосильная и неуместная, во всяком случае для политика или экономиста. Но создание механизмов самоконтроля общества, в том числе в сфере деловой активности, и поддержание их эффективности не только уместно, но и абсолютно необходимо для любого, кто берется за задачу управления обществом.

Более того, чем сложнее оно организовано, чем сложнее структура его экономики, тем более важны эти механизмы для нормального, и особенно эффективного его функционирования. И тем более важную роль приобретает регулирующая функция такого института, как общественное мнение и общественная мораль.

Однако, констатируя проблемы, которые возникли с этим институтом в последние десятилетия, было бы неправильно и непродуктивно этой констатацией и ограничиться. Сила этого института тесно связана как с историческим контекстом, в котором ему приходится функционировать, так и с эволюцией экономического базиса общества, в частности структурными сдвигами в мировой капиталистической экономике, особенно в наиболее продвинутой его части — США и странах Западной Европы. Находясь в русле анализа, толчок которому дал кризис 2007–2009 гг., эти вопросы имеют и самостоятельное значение, прежде всего потому, что дают возможность составить представление о магистральном пути, по которому идет развитие современного капитализма, и даже в какой-то степени заглянуть в ближайшее будущее, обрисовав его наиболее вероятные сценарии на перспективу ближайших двух-трех десятилетий.

Этим вопросам и будет посвящена следующая часть книги, в которой я попытаюсь обобщить свои представления о том, куда и почему движется по руслу всемирной истории современный капитализм.

Г Л А В А 2

Сдвиги в мировой экономике 1980–2010-х годов и изменения нравственно- психологического климата

2.1. Структурный сдвиг: от капитализма индустриального к «финансовому капитализму» и «новой экономике»

Употребляя сегодня такие привычные клише, как «либеральная рыночная экономика», «рыночный капитализм», «экономика западного типа» и проч., мы — и в России, и не только в России — редко задумываемся над их содержанием. Более того, одним и тем же термином мы часто объединяем и общество периода раннего классического капитализма, художественно описанного, например, в романах Чарльза Диккенса или Теодора Драйзера, и постиндустриальную экономику современной нам Западной Европы.

Конечно, назвать это однозначно неправильным нельзя — действительно, есть ряд базовых характеристик, которые роднят эти общества и сохраняются на протяжении последних полутора веков в более или менее неизменном виде. Вместе с тем очень многое за это время изменилось — и не только внешне. Более

того, рискну утверждать, что за последние, скажем, три десятилетия «западный» капитализм в сущностном плане изменился больше, чем за предшествовавшие им 100 лет. И причина не в том, что как-то сильно изменялись люди — несмотря на рост уровня образования и, в большой степени, интеллектуального содержания экономической деятельности, люди как раз остались, в сущности, такими же.

А вот содержание и условия деятельности изменились сильно, что в очень существенной части меняет и сам экономический механизм, включая такие его аспекты, как набор и соотношение используемых для хозяйственной деятельности ресурсов, соотношение сил различных участников экономической деятельности, выступающих в роли акторов и арбитров; характер распределения доходов, экономический смысл потребления и многое другое. Более того, забегая вперед, можно сказать, что изменения претерпевают и такие базовые вещи, как понятие полезности и основы ценообразования, содержание производства и его связь с факторами производства; взаимосвязь экономического роста и технического прогресса.

Однако начнем мы, пожалуй, со сдвигов в отраслевой структуре бизнеса и соотношении между различными видами деятельности, особенно рельефно проявившихся на фоне прошедшего кризиса.

2.1.1. Ускоренный рост финансового сектора

Первое, что в связи с этим необходимо выделить — это, конечно, бурный рост финансового сектора в развитых странах. В количественном отношении, возможно, он не был слишком впечатляющим — например, в США доля финансовых услуг (включая страхование) в структуре ВВП, по данным официального Бюро экономического анализа¹, за этот период возросла с 5% до приблизительно 9%.

Однако в качественном аспекте изменения были куда более впечатляющими. На протяжении трудовой жизни всего одного поколения — с конца 1970-х годов и до середины 2000-х годов —

¹ Официальный веб-сайт БЭА по адресу: <http://www.bea.gov>

этот сектор превратился из сравнительно узкого и закрытого сообщества профессиональных финансистов в огромный диверсифицированный бизнес-сектор, в котором оказалась в той или иной форме задействована весьма существенная часть экономически активного населения (например, в США — это приблизительно 4,5% общей занятости). С учетом же тех, кто так или иначе завязан на этот сектор в сфере образования, средств информации и коммуникации и др. — это десятки миллионов трудоспособных людей с доходами, заметно превышающими средний уровень. Более того, перспектива получения больших и даже очень больших доходов в сочетании с высоким престижем этого вида деятельности привлекла в нее наиболее энергичных и талантливых людей, имеющих способность и возможности через средства массовой информации, а также научные и образовательные учреждения оказывать большое влияние на общественное мнение и политические взгляды интеллектуальной элиты. Так что влияние этого сектора на политическую жизнь в странах Запада, в том числе на экономическую политику правительств, гораздо выше, чем можно было бы предположить исходя из его доли в совокупной занятости или ВВП.

Кроме того, предприятия этого сектора постепенно стали выполнять функцию главного аккумулятора корпоративных прибылей в экономике. Так, в США накануне кризиса на долю финансового сектора приходилось порядка 40% доходов корпораций, используемых для расчета фондового индекса S&P-500 и представляющих собой, по умолчанию, репрезентативный срез американского корпоративного сектора в целом.

Главное же — этот сектор сосредоточил под своим контролем и управлением разнообразные активы, главным образом финансовые, сопоставимые по своим масштабам с размерами ВВП, и приобрел способность самым существенным образом влиять на состояние мировой и национальных экономик².

² Как заметил по этому поводу известный французский политик и экономист Ж. Аттали, возглавлявший в этот период Европейский банк реконструкции и развития, «никто не замечал, что важнейшая часть энергии, талантов и капиталов перетекает в финансовую систему в ущерб промышленному производству и научным исследованиям» (*Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше?* СПб.: Питер, 2009).

Так, сегодня даже временный рост неопределенности на финансовых рынках может настолько сильно дезорганизовать инвестиционный процесс, что легко становится причиной длительного промышленного спада. Падение цен на финансовые активы, причем по любым причинам, в том числе далеким от собственно экономической сферы, легко отражается на самоощущении, настроениях и потребительском поведении огромных масс населения, что, в свою очередь, играет роль своеобразной непреодолимой силы, могущей разрушить вполне эффективные и конкурентоспособные производства, надуть или сдуть очередной «мыльный пузырь» на тех или иных рынках, и т.д. И наоборот, оптимизм на финансовых рынках, как правило, имеет следствием существенный рост ожиданий инвесторов в других сферах, в том числе в так называемой «реальной экономике», что ведет, при прочих равных, к улучшению конъюнктуры и общему экономическому подъему.

Более того, осознанное или неосознанное ощущение того, что настрой и действия финансовой элиты оказывают сильное воздействие на общее положение дел в экономике, заметно превышающее формальные показатели доли финансового сектора в совокупном продукте, заставляет политиков придавать ее интересам непропорционально большое значение, что во многом определяет экономическую политику правительств ведущих западных стран. Интересы этого сектора если и не ставятся разработчиками экономической политики во главу угла, то, во всяком случае, являются одними из самых приоритетных.

2.1.2. Кредитная экспансия и рост долговой экономики

Другим важным сдвигом последних десятилетий, связанным с увеличением масштабов и роли финансового сектора в развитых странах, является быстрый рост размеров кредита в экономике и соответственно объемов задолженности ее субъектов.

Главным двигателем этого процесса стали США, где привычка жить на заемные средства охватила не только весь общественный сектор, начиная с федерального правительства и заканчивая муниципалитетами, но и сектор домохозяйств, со-

вокупный долг которого в 2008 г. приблизился к 13 трлн долл. (в последние годы он сохраняется приблизительно на том же уровне). Однако и в других развитых странах масштабы заимствований корпоративного и общественного секторов росли быстрыми темпами, а бум потребительского кредитования в той или иной степени затронул почти все экономически активное население этой части мировой экономики.

Традиционное распределение ролей между крупными секторами в экономике, при котором сектор домохозяйств выступал в роли нетто-кредитора, сектор нефинансовых корпораций — в роли главного заемщика, а финансовый сектор — в роли посредника между первым и вторым, начало размываться. В секторе домохозяйств на место культуры сбережения, формировавшейся в европейской культуре на протяжении столетий, пришел потребительский ажиотаж, емко выражающийся формулой «Зачем ждать до завтра, если можно потратить уже сегодня». (Или, как было сказано в одном рекламном слогане, «Вы еще только подумали о чем-то, а мы уже готовы предоставить вам на это кредит».) Традиционные представления об умеренности в потреблении, сбалансированности домашнего бюджета и обязательного наличия резервов как образца ответственного и морального поведения в личных финансах стали уходить в прошлое. Естественно, немалую роль в этом сыграли и финансовые институты, сделавшие работу с физическими лицами одним из главных направлений своей деятельности, в том числе за счет повышения максимально допустимого уровня сопутствующих рисков.

Ипотечный кризис в США на самом деле стал закономерным следствием длительного, происходившего в течение десятилетий постепенного смягчения требований банков к потенциальным заемщикам, которое, в свою очередь, стало возможным в результате стабильного роста доходов домохозяйств, размеров совокупного кредита и цен на недвижимость, использовавшуюся в качестве залогового актива. В таких условиях даже рост дефолтов по кредитам не мог существенно затормозить процесс роста кредита в целом, поскольку реализация залогов в большинстве случаев позволяла банкам избежать крупных потерь, а те потери, которые все-таки возникали, не создавали проблем

для совокупных показателей банковского сектора на фоне роста нового кредитования.

Фоном и одновременно результатом беспрецедентного расширения кредитования потребительского сектора стало общее снижение нормы накопления в развитых странах, разворачивавшееся на фоне их прогрессирующей деиндустриализации и общего снижения прозрачности движения средств в «виртуализирующейся» экономике (о процессе «виртуализации» подробнее будет сказано чуть ниже).

Эти процессы, развиваясь параллельно, взаимно поддерживали и усиливали друг друга. Так, рост доли третичного сектора объективно увеличивал долю зарплат в создаваемом валовом продукте, снижая удельный вес потребляемого капитала в его структуре, тем самым повышая долю конечного потребления в структуре валовых национальных расходов. Одновременно этому же способствовало общее снижение налоговой нагрузки на доходы в результате открывавшихся дополнительных возможностей манипулирования финансовыми потоками в корпоративном секторе с целью «оптимизации» налоговой нагрузки.

Рост личных располагаемых доходов открывал новые возможности для стимулирования потребления через массированное воздействие на психологию населения, у которого заметный рост личных доходов создавал ощущение устойчивого благополучия и тем самым сокращал стимулы к сбережению доходов и формированию накоплений. Параллельно рост личных доходов облегчал домохозяйствам доступ к потребительскому кредитованию, которое, в свою очередь, оказывало дестимулирующее воздействие на сбережение.

С другой стороны, правда, рост склонности к потреблению в развитой части мира объективно ослаблял пассивную базу финансового сектора, сокращая (в пропорции к росту совокупных доходов) приток средств населения в банки и розничные инвестиционные фонды. Однако образующиеся возможности стали быстро заполнять капитал из развивающихся стран, владельцы которого, ища защиты от нестабильности в своих собственных странах, охотно инвестировали в финансовые активы развитого мира.

Этим, в свою очередь, воспользовалось правительство США, получившее возможность финансировать бюджетный и торговый дефицит за счет возрастающего притока средств из более бедных стран. В то же время не меньше выиграли от этого притока и частные финансовые учреждения, использовавшие эти деньги для кредитования потребления в США и в других странах «экономики потребления».

Мощный кредитный бум пережила и Европа, причем в наибольшей степени это почувствовали страны ее периферии (Греция, Ирландия, Португалия, Испания), где задолженность и населения, и государств в 1990-е и 2000-е годы росла беспрецедентно высокими темпами.

Так или иначе, но долговая нагрузка на экономику развитых стран существенно возросла, что объективно уменьшило ее устойчивость. Тем не менее плюсы, связанные с возможностью стимулирования потребления и инвестиций посредством кредитной экспансии, в большинстве развитых государств перевешивали связанные с ней долгосрочные угрозы. В результате линия на насыщение экономики все новыми кредитными деньгами не прекращалась, а в последние годы, прежде всего в связи с необходимостью преодоления последствий кризиса 2007–2009 гг., даже усилилась.

2.1.3. Передовой отряд мирового капитализма: к «высоким» технологиям и новым услугам

Следующий важнейший сдвиг — это дальнейшее изменение роли экономик развитых стран в международном разделении труда, приобретающее сегодня необратимый характер.

То, что развитые экономики дрейфуют в сторону увеличения в них роли третичного сектора, оказания различного рода услуг, преимущественно деловых услуг сектору предприятий, — давно уже не новость. Столь же бесспорно, что в основе этого процесса лежит объективный факт удорожания в развитых странах некоторых видов ресурсов, в первую очередь простого труда и земли, что обуславливает перенос экономической деятельности, основанной на массовом потреблении этих ресурсов, в менее развитые экономики, обладающие ими (с учетом качества соответствующих ресурсов) в максимальной степени.

О превращении Китая и стран Юго-Восточной Азии в «мировую фабрику» говорится уже как о свершившемся факте, а изменения в этой картине если и возможны, то только за счет включения в мировую промышленную зону Индии, стран ЮВА и некоторых латиноамериканских стран. Уход массового производства товаров из развитого мира в «новые индустриальные экономики» в последние 20 лет превратился в одно из главных направлений изменений в мировой экономике, в ее структуре и логике эволюции.

Что остается в развитых странах? Теоретически — отрасли, базирующиеся на высоких технологиях и/или ориентированные на предоставление услуг, которые либо географически привязаны к определенному местоположению предоставляющего их субъекта, либо основаны на каком-то эксклюзивном интеллектуальном или административном и политическом ресурсе. (При этом мы, конечно, выносим за скобки обязательное наличие в любой развитой экономике стандартных по своим параметрам социального (образование, здравоохранение, общественный транспорт, социальное обслуживание и безопасность) и торгово-сервисного секторов, обслуживающих население и обычные нужды местного бизнеса.) Это — в теории, которая исходит из активного международного товарообмена и решающей роли сравнительных преимуществ.

В самых общих чертах, именно это и происходит сегодня на практике. Но только в самых общих, поскольку более пристальный взгляд на соответствующие процессы заставляет сделать очень существенных оговорок.

Во-первых, понятие «высокие технологии» применительно к данному контексту следует понимать с известной долей условности.

Действительно сложные и при этом практически полезные технологии, включающие крупную интеллектуальную составляющую и большой элемент технической новизны, безусловно, играют немалую роль в современной западной экономике. Вместе с тем основанная на них хозяйственная деятельность даже теоретически не может образовать крупный кластер занятости и дохода, достаточный для того, чтобы содержать значительную часть населения сколько-нибудь крупной страны.

При всех плюсах «экономики знаний» она может существовать лишь как небольшое вкрапление в огромном массиве экономики, поддерживающей жизнь десятков и сотен миллионов людей в развитых странах.

Соответственно действительно высокие технологии как основа или несущая часть экономики Европы или США — не более чем миф, искаженно отражающий некоторые элементы реальности, но не отражающий ее саму. Да, они активно пропагандируются СМИ, к ним привлечено большое внимание экспертов и исследователей, но с точки зрения общих масштабов доходов и занятости в экономике их роль сегодня все-таки незначительна.

Большая же часть хозяйственной деятельности, автоматически относимой к категории высокотехнологичной, на самом деле таковой не является: то, что считается ее технологической составляющей, представляет собой не более чем часть рекламно-имиджевого компонента. Никто на самом деле не знает, в чем состоит технологический смысл разработки новой формулы губной помады или шампуня, одного из десятков тысяч видов продуктов питания под фирменным брендом или столь же многочисленных видов бытовой и электронной техники, коммуникационных устройств, товаров бытовой химии, офисных товаров и т.п. Тем не менее компании из развитых стран, занимающие лидирующие позиции по доле, которую они имеют на соответствующих рынках, неизменно позиционируют себя как «высокотехнологичные» — как компании, ведущие активные исследования и разработки и регулярно осуществляющие инновации.

В условиях, когда происходит постоянное обновление ассортимента или его имитация (специалисты-инженеры утверждают, что в большинстве реально высокотехнологичных отраслей действительно существенное обновление обычно происходит с циклом не менее десяти лет), как можно более частый вывод на рынок продуктов, позиционируемых как новые («революционные» или хотя бы обновленные), является чуть ли не решающим маркетинговым и конкурентным преимуществом. Претензия на «высокотехнологичность» стала обязательным элементом стратегии крупных фирм в самых разных сферах, даже если технические или потребительские качества продукта при этом почти

не претерпевают изменений по сравнению с ранее известными аналогами.

Владельцы «высокотехнологичных» брендов ежегодно, а то и чаще организуют выпуск обновленной («новой») версии своих флагманских продуктов, сопровождая это широкомасштабной рекламной кампанией, призванной создать впечатление постоянного прогресса «высоких» технологий чуть ли не в ежемесячном режиме. И когда специалисты говорят о возрастающей роли высокотехнологичных производств в современной экономике Запада, необходимо помнить, что большая часть этих «высоких технологий» имеет лишь весьма отдаленное отношение к собственно техническому прогрессу.

Во-вторых, географическая привязка ряда деловых услуг к экономике развитых стран обусловлена исторической традицией и связана не столько с конкурентоспособностью поставщиков этих услуг, сколько с наличием в их стоимости своего рода исторической ренты. Грубо говоря, в любой (или почти любой) из развивающихся стран теоретически возможно, затратив колоссальные средства, создать центр по оказанию финансовых услуг, по своим техническим возможностям, оснащению и материальной инфраструктуре не уступающий Лондону, Цюриху или Нью-Йорку. Однако для того чтобы успешно конкурировать с традиционными финансовыми центрами, расположенными, естественно, в развитых странах, ему будет остро не хватать исторической традиции, которую невозможно в короткие сроки сформировать ни за какие деньги. Если в банках Швейцарии сегодня находится свыше 2 трлн принадлежащих иностранцам долларов, то это продукт столетий исторической традиции, которую невозможно произвольно смоделировать и воспроизвести в других условиях.

Точно так же невозможно смоделировать и в исторически короткие сроки воспроизвести в другом месте ни лондонский Сити, ни амстердамские биржи, даже если предоставить на новом месте сверхльготный налоговый режим.

Скорее всего, неудачей закончится и попытка создать «с нуля» на пустом месте и сколько-нибудь крупный центр научно-технических исследований и разработок (если речь идет, конечно, о серьезной работе, а не о лаборатории для разработки новой

туши для ресниц). Именно поэтому никакие специальные научные или технико-внедренческие «специальные экономические зоны» не смогли создать альтернативу ни Силиконовой долине, ни ядерному центру в Лос-Аламосе, ни ЦЕРНу, ни французскому Институту Пастера.

В-третьих, сформировавшийся устойчивый разрыв в уровне и качестве жизни, не говоря уже о культурных традициях, дает развитому миру уникальную возможность «снимать сливки» с человеческого потенциала всего остального мира, за счет иммиграции привлекая и закрепляя у себя лучшие интеллектуальные и организаторские ресурсы, а также обеспечивая себя резервуаром энергичной молодой рабочей силы для работы в третичном секторе экономики.

2.1.4. Постиндустриальные услуги

Так или иначе, развитые страны в течение нескольких последних десятилетий активно использовали имевшиеся у них возможности для замещения индустриальной экономики экономикой «постиндустриальной», постепенно отказываясь от расширения и сохранения обрабатывающей промышленности в пользу организационной, управленческой и исследовательско-внедренческой деятельности головных подразделений транснациональных бизнес-империй, а также в пользу предоставления все большего количества все более усложненных финансово-посреднических услуг. На смену капитализму промышленному в этой части мира приходит капитализм финансовый и посреднический.

Естественно, речь не идет о том, что финансово-посреднический сектор доминирует (или скоро будет доминировать) в структуре ВВП развитых стран — напротив, можно с уверенностью утверждать, что в ближайшее время мы этого не увидим. Но его качественная роль, находящиеся под его контролем ресурсы и возможности влияния на остальную экономику возросли в очень большой степени. Именно эти виды деятельности сегодня представляют собой главный драйвер экономического роста в развитых странах, определяя его направленность и состояние конъюнктуры на крупных временных отрезках.

В принципе, с точки зрения экономической эффективности этот процесс нейтрален: он может сопровождаться как реальным повышением общей эффективности, так и столь же реальным ее снижением. В той части, в которой посредничество, в том числе финансовое, может способствовать оптимизации издержек хозяйственных процессов, оно, безусловно, является объективно востребованным процессом, играет позитивную роль и может являться прочной базой для развития экономики целых стран.

В то же время всегда присутствует опасность, что процесс развития различных услуг такого рода может замкнуться сам на себя, порождая своеобразную пирамиду, когда предоставление финансовых или посреднических услуг через дальнейший спрос (неважно, реальный или фиктивный) на другие подобные услуги или возможность конструирования более сложных комплексных услуг способствует не оправданному никакими рациональными соображениями разбуханию этой сферы. Последнее и теоретически, и практически ведет к долгосрочному надуванию разнообразных «пузырей» и снижению устойчивости экономической системы в целом.

Что здесь имеется в виду? Один пример — собственно финансовые услуги. Оправданные с точки зрения экономической эффективности функции кредитных и фондовых учреждений (управление свободными средствами и предоставление кредита) обрастают дополнительными услугами в виде страхования финансовых операций, консультационных услуг по инвестированию и управлению средствами, конструирования комплексных финансовых продуктов для финансовых институтов и посредников. Всякого рода аналитики конструируют все новые схемы инвестирования, одновременно предлагая услуги по их обслуживанию. Риски, которые страхуются и затем перестраховываются, становятся все менее понятными и прозрачными, и требуют (хотя бы в теории) все более изощренных и формализованных методов анализа и оценки. К этой деятельности привлекаются специализированные компании в виде, например, рейтинговых агентств, которые, в свою очередь, вынуждены как-то обосновывать свои оценки и выводы, предъявляя спрос на людей, способных из имеющегося материала, часто довольно скудного и недостоверного, сконструировать произ-

водящие впечатление солидности и фундаментальности обоснование для тех или иных (чаще всего заранее определенных) выводов.

Все они, вместе взятые, предъявляют спрос на математиков и программистов, снабжающих их необходимым формализованным аппаратом и средствами обработки данных и т.п.

Одновременно им необходимо иметь под рукой достаточный материал, описывающий происходящее в экономике в функциональном и отраслевом разрезе, что порождает определенный спрос на соответствующую интеллектуальную продукцию, без которой экономика до этого либо вообще благополучно обходилась, либо потребляла в очень ограниченных количествах.

Далее, финансовые рынки по мере увеличения своего размера и количества работающих на них или около них людей, чаще всего людей неглупых и амбициозных, склонных к саморекламе и созданию вокруг объекта своей деятельности ауры значительности и некоей загадочности, индуцируют спрос на услуги по привлечению на эти рынки новых средств населения и корпоративного сектора, а также на всякого рода финансовую аналитику, к которой привлекается довольно значительная по численности интеллектуальная прослойка, занятая в средствах массовой информации и экспертных институтах. Эфирное время и массовая печатная продукция переполняются информацией с финансовых рынков и ее обсуждением, причем единственная вероятная цель такого переполнения — поднять престиж сферы финансовых услуг и привлечь в нее все новые средства людей, внушая им иллюзию возможности легкого обогащения или гарантированного благосостояния за счет полумистической финансовой алхимии.

К подготовке всех этих людей подключается образовательная система, в первую очередь обладающая необходимой гибкостью система высшей школы и бизнес-обучения. К ней, в свою очередь, также пристраиваются многочисленные посредники и консультанты и т.д. В итоге численность населения, по характеру своей деятельности и занятости прямо или косвенно завязанная на этот сектор, растет пропорционально больше, чем собственно сектор финансовых услуг.

И это только один пример. Похожий механизм может действовать и реально действует по многим направлениям, формируя огромную систему многоступенчатого и частью взаимного оказания различных услуг, которая фактически и составляет каркас «постиндустриальной экономики». На этот каркас постоянно навешиваются все новые виды услуг и соответствующие им профессии («пиарщики», специалисты по работе с государственными ведомствами, корпоративные психологи, «тимбилдеры» и т.д. и т.п.), что можно наглядно увидеть на примере крупнейших корпораций в финансовом секторе. Последние за недавние десятилетия не только сильно увеличили свой штат, занятый как собственно финансовыми, так и сопутствующей рекламно-маркетинговой и консультационной деятельностью, но и превратились одновременно в одного из крупнейших потребителей такого рода услуг.

При этом система отношений в данном секторе начинает работать во многом сама на себя, вовлекая в свою орбиту все новых людей, связь деятельности которых с изначальными потребностями, вытекающими из реальных нужд оптимизации хозяйственной деятельности в других секторах, становится все менее и менее просматриваемой, а на каком-то этапе и теряется вовсе. «Постиндустриальность» постепенно принимает форму своеобразного постмодернизма в экономике, с исчезающим смыслом и возрастающей инерцией форм, которые начинают жить собственной жизнью, становятся самоцелью и порождают цепочку рождения все новых форм, уже никак не связанных с первоначальной целью поиска новых смыслов.

Порождаемые современными «креативщиками» новые и все более изощренные формы и конструкции претендуют на самостоятельную независимую значимость, быстро обрастают собственной инфраструктурой, чья главная задача — завоевать как можно больше места в растущей «виртуальной» экономике, которая, впрочем, обеспечивает ее участников вполне осязаемыми доходами и реальным благосостоянием.

И очевидно, что эта новая экономика, которая, казалось бы, по определению должна быть весьма гибкой в силу предполагаемой у нее способности достигать низкого порога постоянных издержек и отсутствия у ее субъектов дорогостоящего спе-

циализированного оборудования, на самом деле ничуть не более эластична, чем индустриальная. При падении спроса и сжатии основания пирамиды услуг остальные ее сегменты всеми имеющимися способами пытаются избежать сокращения и сохранить свое место в системе, в том числе с помощью замены реального спроса на свои услуги спросом, который они сами пытаются сформировать путем публичного раздувания собственной значимости и потенциальной перспективности. Люди, единожды попавшие в эту сферу и нашедшие в ней себе какую-то нишу, крайне неохотно ее покидают и оказываются готовы на немалые жертвы ради того, чтобы сохранить ставший для них привычным образ жизни и деятельности.

То же относится и к так называемому «высокотехнологическому» компоненту «постиндустриальной экономики»: через пропаганду реальной или мнимой новизны регулярно выводимой на рынок продукции, якобы потребовавшей для своей разработки больших затрат на НИОКР, продвигающие такую продукцию компании имеют возможность поддерживать на высоком уровне свою маржу в цене конечного продукта, тем самым производя доход почти буквально «из воздуха».

И это связано с другим крупным структурным сдвигом, протекавшим в развитых странах в течение одного-двух десятилетий, непосредственно предшествовавших нынешнему кризису, — заметному возрастанию значимости различных форм интеллектуальных активов как фактора производства, а собственности на них — как источника доходов.

2.1.5. Растущее значение интеллектуальной собственности

Каждый, кто живет в развитой части мира, уже сегодня повсеместно и ежечасно платит не просто за труд своего ближнего или за пользование природными и финансовыми ресурсами, которые принадлежат другим людям. Он платит также и за то, что в той или иной форме пользуется услугами созданных ранее интеллектуальных продуктов — реальных (технологии) или воображаемых (имиджевые торговые марки), — находящихся сегодня в собственности конкретных людей или организаций. И это явление не

ограничивается только развитым миром. В более бедных странах потребление (в той мере, в которой там наличествуют потребители с уровнем дохода, превышающим необходимый для выживания физический минимум) также вовлекается в орбиту повышения интеллектуально-технической и виртуально-имиджевой составляющих. Всемирные масштабы антиглобалистских движений и соответствующих умонастроений — не случайность, а отражение того факта, что «Майкрософт» и «Кока-кола», «Тойота» и «Джилетт», «МакДоналдз» и др. с помощью рекламы и технологий превращают любой рост потребления в любой точке Земли в источник своего рода рентного дохода на свои неосязаемые активы — собственность на торговые марки и такие трудноопределимые ценности, как устойчивые связи, известность партнерам и потребителям, инерция делового поведения и прочие не поддающиеся строгому измерению материи.

Естественно, конкретные названия и имена в данном контексте не имеют значения и приведены только для примера. Важно другое — изменения в структуре факторов производства и структуре потребления, упомянутые выше, самым существенным образом повлияли на соотношение сил между их собственниками, что, в свою очередь, резко изменило характер и возможности конкуренции, в том числе международной.

Другими словами, последние два-три десятилетия явно обнажили тот факт, что соотношение между различными источниками доходов и богатства продолжает изменяться, и на место главного такого источника в возрастающей степени выдвигается собственность на накопленные нематериальные, в том числе интеллектуальные активы. Это, в частности, находящиеся в собственности крупных корпораций результаты научно-технических разработок, контроль над финансовой и торговой инфраструктурой, глобальные производственные и торговые сети, возможности организации крупных международных рекламных кампаний и акций, имеющийся аппарат продвижения продукции на массовые рынки, раскрученные торговые марки, историческая известность и т.д.

Вложения, сделанные в прошлом в создание и накопление этих активов и образующие основание для получения их владельцами своего рода исторической ренты, сегодня обеспечи-

вают доходность, несопоставимую с доходностью инвестиций в собственно производственную базу.

Немаловажным моментом является, кстати, и то, что эта рента практически полностью сосредоточивается в развитых странах, поскольку собственность на подавляющую часть нематериальных активов, о которых речь шла выше, концентрировалась и, главное, продолжает концентрироваться у крупнейших транснациональных корпораций, чье происхождение и основная деятельность связаны прежде всего с развитой частью мира. Именно сюда стекаются доходы, которые приходится на долю таких факторов, как технические и маркетинговые разработки, рекламные кампании, привязывающие потребителя к определенным психологическим, художественным и даже историко-географическим символам. Возникшая таким образом историческая рента по своему размеру уже сегодня не уступает так называемой природной ренте, связанной с обладанием определенными сырьевыми ресурсами, а в будущем, несомненно, будет ее превосходить.

Собственно, уже сегодня получатели сырьевой ренты предпочитают вкладывать свободные средства не в расширение добычи сырья, а в источники «исторической ренты» (в вышеописанном понимании этого термина) — путем приобретения, например, имеющих длительную историю торговых сетей, брендов в индустрии моды, развлечений, известных автомобильных брендов и т.д. Чтобы в этом убедиться, достаточно посмотреть на объекты крупных инвестиций арабских шейхов из нефтедобывающих стран Персидского залива или владельцев африканских добывающих компаний. Да и те относительно новые мультимиллиардеры из Индии и Китая, богатство которых сформировалось в основном за счет использования трудовых ресурсов своих стран, все заметнее стремятся вложить свои капиталы в уникальные объекты в странах Запада, способные обеспечить их интеллектуально-«исторической» рентой.

2.1.6. Виртуализация экономики

В связи с ростом значимости интеллектуальных активов для экономической деятельности и получения доходов в развитых

странах обращает на себя внимание и еще один характерный процесс — своего рода виртуализации «новой» экономики, которая приобрела способность в течение достаточно длительного времени существовать и даже развиваться в отрыве от того, что иногда, может быть, не совсем удачно, называют «реальным сектором» — производством товаров и услуг, непосредственно удовлетворяющих потребительский и инвестиционный спрос либо являющихся предметом промежуточного потребления.

Виртуальность новой экономики, в направлении которой ускоренно двигались наиболее развитые экономики в течение последних двух десятилетий, заключается в том, что ее функционирование не сопровождается потреблением или накоплением, или даже просто физическим перемещением производительных ресурсов.

Если в отраслях первичного и вторичного секторов экономическая активность неотделима от физически видимых, осязаемых изменений или перемещений ресурсов и продуктов, то в значительной части третичного сектора, в первую очередь в сфере финансовых услуг, экономическая деятельность заключается преимущественно в перераспределении доходов и прав собственности вне всякой связи с распределением и использованием ресурсов в физически осязаемой форме.

Все содержание этой деятельности ограничивается, по сути, азартной игрой на деньги, в которую участники процесса играют по заданным (чаще всего, ими же самими) правилам, обмениваясь «ходами» в виде тех или иных распоряжений или продуктов интеллектуальных упражнений. Ключ к успеху перемещается здесь из плоскости экономической эффективности в плоскость «интеллектуальной креативности», позволяющей за счет удачного хода вклиниться в финансовые потоки и изъять в свою пользу часть распределяемой и перераспределяемой таким образом совокупной прибыли. Причем прогресс электронной техники, ликвидировавший необходимость облекать эти «ходы» в бумажную или какую-либо другую материальную форму, сделал виртуальный характер этой деятельности еще более очевидным и выпуклым.

При этом происходит не только «виртуализация» очень значительной (и притом возрастающей) части общей экономической активности, но и, что очень существенно, рост влияния

этой «виртуальной» части экономики на то, что условно относят к категории «реальной». Частично это явление уже затрагивалось, когда речь шла об усилении влияния финансового сектора на состояние экономики в целом.

Но это касается не только финансового сектора. Наглядный пример — так называемый ИТ-сектор, т.е. индустрия информационных и коммуникационных технологий. Торговля виртуальным контентом сегодня в состоянии определять направления эволюции структуры потребления и, соответственно, предъявляемого спроса в экономике, влиять на важнейшие макроэкономические пропорции и во многом определять пути развития «реального сектора». В результате «виртуализация» значительной части экономики имеет для нее большее значение, чем это можно предположить, исходя из масштабов непосредственно этого процесса.

2.2. Структурные сдвиги как повод для переосмысления некоторых экономических категорий

Вышеописанные структурные сдвиги (рост удельного веса третичного сектора, в первую очередь финансового сектора; непрерывное расширение кредита, «виртуализация» хозяйственной деятельности, рост роли и удельного веса «инновационной» премии и других видов дохода, порождаемых владением интеллектуальными активами) важны не только сами по себе — они имеют целый ряд важных следствий, затрагивающих важнейшие аспекты и коренные черты современного капитализма, в том числе и такие базовые категории, как производительность, полезность, потребность и др. Ниже я попробую объяснить, что именно я считаю принципиальными последствиями названных структурных изменений для этих важнейших для теории капитализма основополагающих понятий.

2.2.1. Меняющийся смысл понятия «производительность»

Прежде всего, из сказанного в предыдущем разделе логически следует, что с повышением роли и удельного веса финан-

сового сектора и связанных с ним услуг в экономиках развитых стран возникает новая ситуация, когда понятие производительности и эффективности экономики начинает терять прежний смысл и приобретает новое, менее конкретное и менее определенное содержание.

Действительно, в чем смысл понятия «производительность» применительно к услугам инвестбанкира, биржевого аналитика, обслуживающего нужды финансового сектора журналиста? Его продукт (объем оказываемых ими услуг) не просто неосязаем физически — он вообще с трудом поддается количественному измерению в привычных нам терминах.

Теоретически его, конечно, можно оценить через размеры гонорара, которые предположительно отражают полезность предоставленной услуги. Но в условиях, когда полезность услуг в этих сферах становится все менее очевидной и понятной — а в предыдущем разделе говорилось о том, что «постиндустриальные» услуги во многом есть продукт их собственного стихийного и не всегда рационально объяснимого размножения, — производительность поставщика таких услуг становится весьма условной категорией. Измерять ее размером вознаграждения — слишком большая натяжка, тем более что правила ценообразования на рынках подобной виртуальной продукции представляют собой логическую и практическую загадку.

Точно так же как высшие управляющие образуют закрытую касту, доходы которой определяются по совсем другим законам, нежели зарплаты наемных работников стандартных профессий, свои сообщества с особыми условиями получения дохода образуют и бесчисленные аналитики, комментаторы, консультанты, финансовые посредники и др. Если размеры вознаграждения управляющих еще можно объяснить величиной того ущерба, который они могут нанести управляемой компании путем обмана акционеров (в случае, если их личная выгода от такого обмана будет намного превышать официально выплачиваемое им вознаграждение), то уровень доходов других перечисленных категорий с трудом поддается рациональному анализу и объяснению.

То же относится и к ряду других относительно новых интеллектуальных услуг. Полезность для бизнеса, например, лоббистских услуг (их еще деликатно называют «взаимоот-

ношения с государственными и общественными институтами»), равно как и того, что в современном бизнесе называют «пиар-менеджментом», а также значительной части рекламно-информационных и маркетинговых услуг, хотя и не может ни в коем случае быть отрицаема, все-таки очень сложна для количественной оценки и оценки производительности. То есть, конечно, с формальной точки зрения можно количественно оценить отдачу задействованных в такого рода деятельности экономических ресурсов (труда, капитала), особенно в тех случаях, когда они образуют независимый бизнес, связанный с другими контрактными отношениями. Однако если вдуматься в содержание соответствующей деятельности, то трудно отделаться от ощущения крайней условности категорий производительности и эффективности применительно к подобному бизнесу.

Пока такого рода услуги являлись в экономике маргинальными (а на протяжении большей части истории капитализма дело обстояло именно так), при анализе эффективности экономики ими можно было пренебречь, как, собственно, и делали мейнстримные экономисты. Однако в ситуации, когда доля дохода, извлекаемого из финансового и связанных с ним секторов, составляет в некоторых экономиках 10% и более, от вышеприведенных соображений уже не так просто отмахнуться.

То же относится и к предприятиям нефинансового сектора, действующим преимущественно в сфере «новой», в значительной степени виртуальной экономики — производители премиальных, «брендовых» товаров и услуг, в издержках которых затраты на материальные компоненты и персонал играют незначительную роль, а также различного рода интеллектуального контента и развлечений. В силу того что большая часть доходов в этих сферах улавливается владельцами разного рода интеллектуальных активов, производительность базовых производственных факторов здесь не имеет существенного значения ни для производителей соответствующей продукции, ни для ее дистрибьюторов. Главное для них — условная производительность интеллектуального актива в виде права на товарный знак, объект искусства, авторство и т.п., способность которых приносить доход может зависеть от огромного количества факторов, в том числе совершенно случайных или произвольных. Естественно,

подобного рода «производительность» по своей сути принципиально отличается от привычного для XX столетия понятия производительности основных факторов производства.

Одновременно, как уже отмечалось, этот растущий по своим размерам и значимости сектор, в котором понятия производительности и эффективности носят условный характер, оказывает все большее воздействие на остальную часть экономики. В результате получается, что чем выше доля «новой» экономики в структуре ВВП той или иной экономики, тем менее релевантными для нее становятся вопросы производительности и эффективности использования традиционных производственных ресурсов, их международной конкурентоспособности и т.д.

Это, кстати, ярко продемонстрировал и кризис 2007–2009 гг. При обсуждении антикризисных мер и их эффекта для экономики оказалось, что изменения в характере использования и производительности хозяйственных ресурсов в «реальном секторе» экономики имеют слабое отношение к действиям кредитных учреждений, инвесторов и потребителей в финансовом секторе, которые происходили по каким-то своим собственным правилам. В то же время именно эти действия оказывали и продолжают оказывать огромное воздействие на рыночную конъюнктуру и настроения участников самых различных рынков и вызывают масштабные перемещения покупательной способности и контроля над активами между отдельными экономическими агентами и целыми слоями населения.

2.2.2. Уменьшающаяся транспарентность

Процесс отрыва возрастающей части хозяйственной, в частности финансовой, активности от ее первоначальной базы в виде производительного использования материальных активов имеет и еще одно любопытное следствие — общее снижение прозрачности финансовых потоков.

Это кажется парадоксом, но последние годы наглядно показали, что, несмотря на провозглашенную крупным бизнесом цель достижения большей прозрачности и открытости, сегодня правительства еще меньше знают о реальном положении и финансовых потоках в крупных компаниях, чем это было, скажем, 40 или 50 лет назад.

Особенно это касается, конечно, компаний финансового сектора, уменьшению прозрачности которых способствовали быстрый рост масштабов этого сектора в последние десятилетия, усложнение взаимоотношений внутри него и рост технических возможностей менеджмента по проведению в чрезвычайно короткие временные отрезки огромного количества сложных сделок. Однако и в нефинансовом секторе реальная прозрачность, в отличие от формального объема отчетности, скорее снизилась.

В том числе это выразилось в абсолютном и относительном увеличении средств, выведенных и выводимых в офшорные юрисдикции. Если верить цифрам, фигурирующим в прессе, сумма средств, выведенных в «особые» юрисдикции, превысила 10 трлн долл. Называются, впрочем, и значительно большие суммы³, хотя на самом деле проследить размер средств, утекающих туда, не представляется возможным. Да и как тут разобраться, если, например, вложить средства в американский фонд, имеющий дочерние структуры на Кайманах, можно через панамскую компанию, с которой предлагается связываться через консалтинговое агентство, зарегистрированное в Лихтенштейне?

Тем не менее специалисты утверждают, что задействование компаний, зарегистрированных в юрисдикциях с облегченным режимом отчетности и налогообложения, в крупных финансовых операциях становится сегодня скорее правилом, нежели исключением.

Естественно, речь идет не только об экономиках с коррумпированным государственным аппаратом и повышенными политическими рисками: основные клиенты офшоров — это все-таки американский и западноевропейский бизнес. Использование структур в офшорных «налоговых гаванях» давно превратилось в США и Европе в весьма распространенное, практически обыденное явление. Из последнего отчета Главного контрольно-финансового управления США, например, следует, что 83 из 100 крупнейших американских корпораций и 63 из 100 крупнейших подрядчиков администрации имели и имеют дочерние компа-

³ Так, британская исследовательская группа «Тэкс Джастис Нетворк» оценивает размер средств, осевших в низконалоговых гаванях, в 21–32 млрд долл. (Ведомости. 2012. 24 июля).

нии в странах, которые повсеместно считаются налоговыми убежищами. «Дочки» на Кайманах есть у таких гигантов, как «Кока-кола», «Проктэр энд Гэмбл», «Дженерал Моторз», «Интел», «Федэкс», «Спринт» и др. На тех же Кайманах финансовые услуги клиентам и «инвесторам» оказывают крупнейшие финансовые организации типа «Ю-Би-Эс» и «Голдман Сакс», ведущие аудиторы вроде «Эрнст энд Янг», «Кэй-Пи-Эм-Джи» и «Дэлойд Туш Томацу», юридические фирмы с мировыми именами.

Уже из сказанного очевидно, что речь идет вовсе не о доходах подпольных синдикатов от контрабанды оружия или торговли наркотиками и живым товаром. Подавляющая часть денег, обращающихся в офшорах и через них, — это доходы от легального бизнеса, полученные уважаемыми компаниями и людьми, во многом формирующими и общественное мнение, и политический ландшафт своих стран.

При этом всем понятно, что потери бюджетов развитых стран от этой практики, как минимум, весьма существенны. Учитывая закрытость финансовой информации по налоговым убежищам, данные по потерям, которые они наносят другим странам, конечно, разнятся, но для каждой из стран G7 (или G8, если учесть, что и Россия в этом отношении не является исключением) они составляют от нескольких десятков до ста и более миллиардов долларов в год. Причем имена корпораций и лиц, уходящих при помощи офшоров от налогообложения в своих странах, в подавляющем большинстве не являются секретом⁴. Однако парадокс состоит в том, что, как и большинство человеческих пороков, вывод средств в «тень» или во всякого рода «серые зоны» гораздо легче контролировать, хотя бы формально, чем пресечь.

Характерно также, что практика предоставления (и использования) «номинальных» директоров и акционеров в целях обеспечения конфиденциальности инвесторов продолжает оставаться на Западе процветающим бизнесом. Несмотря на

⁴ Как в свое время заметил по этому поводу президент Обама, «на Каймановых островах есть здание, в котором располагаются 12 тыс. американских корпораций. Это или самое просторное здание в мире, или самое большое в истории налоговое мошенничество» (The New York Times. 2009. October 3).

инструкции регуляторов, призванные поставить его вне закона, соответствующие услуги предоставляются вполне открыто (инвестор по умолчанию считается добропорядочным, а его мотивы не выясняются) не только в юрисдикциях с «упрощенными» правилами ведения бизнеса, но и на территории ЕС, США и др.). Расцвет «социальных сетей» и рекламы в Интернете не только облегчил работу этого сегмента бизнеса, но и придал ему дополнительный толчок.

Если бы сдвиг структуры экономик развитых стран в сторону так называемой «новой», в значительной своей степени виртуальной экономики не происходил бы так явно и неоспоримо; если бы прозрачность финансовых потоков бизнеса со временем не снижалась, а, наоборот, повышалась, как это утверждают публично некоторые экономисты, то борьба с офшорами, о необходимости которой периодически говорят политические лидеры, велась бы всерьез и наверняка сопровождалась определенными успехами.

Однако поскольку ситуация складывается противоположным образом, то и призывы скоординированными усилиями покончить с этим очевидно вредным для финансовых систем и экономик развитых стран явлением до сих пор повисали в воздухе. И хотя на фоне финансового кризиса призывы к сотрудничеству в этом вопросе звучали чаще и громче, а обещания президента США разобраться с корпорациями, регистрирующими свои дочерние и зависимые структуры в юрисдикциях с соответствующей репутацией, прозвучали как явная угроза, все попытки западных правительств поставить заслон на пути оттока капитала в офшорные юрисдикции до сих пор закономерно оказывались тщетными⁵.

И дело здесь не только в отсутствии политической воли (хотя и это, несомненно, имеет значение). Чем сложнее и структурированнее бизнес, чем он более глобален, а главное — чем дальше он сдвигается в сторону постиндустриального и вирту-

⁵ Правда, по некоторым оценкам, из-за мер, направленных на ослабление банковской тайны в «особых» юрисдикциях в Западной Европе после кризиса 2007–2009 гг., объем размещенных в них средств несколько сократился. Однако это сокращение было с лихвой компенсировано притоком денег в аналогичные структуры в Азии.

ального, тем объективно труднее загнать его в рамки жестких схем и поставить под эффективный контроль регулятора.

Более того, рискну утверждать, что если западные правительства в ближайшем будущем не разработают нетрадиционные, оригинальные подходы к экономическому и налоговому регулированию деятельности в «новой экономике», эффективность и возможности любого рода регулирования применительно к этой сфере будут сокращаться буквально на наших глазах.

2.2.3. Волшебная сила кредита

В предыдущем разделе отмечалось, что в силу действия ряда факторов объективного характера в сочетании с политической заинтересованностью властей, преднамеренно проводивших линию на удешевление кредита, степень насыщенности экономик развитых стран кредитом в последние десятилетия непрерывно росла. Более того, поскольку немедленных и очевидных отрицательных последствий такая линия не имела, стало возникать ощущение, что возможности современной экономики функционировать в условиях разрастания кредита и связанных с этим разнообразных долгов гораздо шире, чем традиционно было принято считать.

Правительства, используя свои привилегии в финансовой сфере, «заливали» кредитными деньгами любые признаки начинавшегося производственного спада или ухудшения конъюнктуры в торговле, постоянно тестируя все более высокие уровни зависимости экономик своих стран от банковских кредитов и обнаруживая каждый раз, что они достигают своей цели и инфляционного взрыва не происходит. При этом общий рост доходов и уровня жизни при умеренном росте цен снижал тяжесть долговой нагрузки на бизнес и население, позволяя заемщикам не только не страдать от потерь на выплату процентов, но и заметно выигрывать за счет потерь сберегающей части населения.

Таким образом, как казалось и продолжает казаться многим, был опробован и оказался пригодным относительно безопасный способ поддержания экономического роста на достаточно длительную перспективу, который был политически приемлем для всех влиятельных групп и не создавал бы при этом сколько-

нибудь значительных социальных напряжений, во всяком случае, в самих странах Запада.

В какой-то степени, можно сказать, кредит оказался мифологизирован. Наполовину инстинктивное стремление получить все сегодня и сразу, а заплатить за это через много времени и без особого напряжения, оказалось как никогда близко к массовому воплощению. В самом начале своей экономически активной жизни человек получает возможность въехать в собственный дом, обустроить его, выйти на высокий уровень потребления, и все это за счет кредита, выплаты за который фиксируются в номинальном выражении и придутся на период, когда номинальные доходы семьи будут намного выше, а реальная тяжесть долговой нагрузки в виде заранее зафиксированных сумм возврата долга и процентов по нему в значительной степени снизится из-за роста общего уровня цен и доходов.

Фактически это означает, что каждый активно потребляющий в кредит может заметно улучшить свою жизнь за счет тех, кто делает накопления. Последние, получается, добровольно отказываются как от текущего, так и, частично (в меру будущего обесценения своих накоплений), будущего потребления в пользу тех, кто активно потребляет кредит либо выполняет роль финансового посредника.

При этом посредники, естественно, оказываются в наиболее выигрышном положении, что дополнительно стимулирует ускоренное расширение финансовой сферы и все те процессы деиндустриализации и виртуализации экономики, которые были описаны выше. Поскольку же в роли сберегающей в рамках этой модели выступает все меньшая, и при этом в основном не самая активная часть населения, а выигрывает от нее, наоборот, растущая с точки зрения и массовости, и влияния ее часть, то политически эта модель до сих пор не встречала, да и сейчас, судя по всему, не встречает по-настоящему сильного сопротивления.

Более того, часть потерь в результате постепенного обесценения долга в последние десятилетия активно брали на себя иностранные инвесторы и правительства, державшие свои капиталы и валютные резервы в «эталонных» ценных бумагах западных государств, прежде всего США, и полуофициальных кредитных институтов, например получивших скандальную известность во

время последнего кризиса американских корпораций ипотечно-кредитования («Фредди Мак» и «Фанни Мэй»).

Единственным, но существенным ограничением в этом всеобщем стремлении раздуть объем кредита является размер пассивов банковской системы. Частично ослаблению этого ограничения могут способствовать денежные власти, способные пополнять ликвидность банковской системы за счет увеличения государственного долга либо использования имеющихся в их распоряжении инструментов увеличения денежной массы, например снижения учетной ставки или так называемого «количественного смягчения». Однако их возможности в этом деле естественно ограничены опасностью спровоцировать превышение темпами роста цен некоего порога, считающегося безопасным или приемлемым.

Поэтому на самом деле рост «долговой» экономики в последние десятилетия в значительной степени финансировался за счет иного, альтернативного источника, а именно: за счет притока в банковскую систему капиталов извне — из «новых индустриальных» стран, с «формирующихся» рынков, от прослойки богатых людей в откровенно бедных странах и регионах. Точные данные о размерах такого притока не могут быть известны в принципе, но, во всяком случае, речь идет о сотнях миллиардов, возможно о триллионах долларов, которые, по-видимому, и сыграли в последние десятилетия ключевую роль в безудержном расширении кредитно-долговой экономики со всеми его последствиями.

2.2.4. Рента

Еще одной тенденцией последних десятилетий стал заметный рост значимости в распределении доходов и собственности исторически обусловленной ренты, связанной с нематериальными факторами производства.

Здесь надо сделать небольшое отступление. Действительно, если взглянуть на историю капитализма в достаточно длительной исторической перспективе, то никто не решится отрицать, что в качестве долгосрочной тенденции в стоимости массово производимой и потребляемой продукции увеличивается доля

затрат, не связанных непосредственно с производством данной конкретной единицы товара или услуги. Даже сравнительно простые из них обязательно содержат в своей цене компонент, являющийся или представляемый как компенсация затрат на разработку самих этих продуктов либо используемых при их производстве новых материалов, технологий, видов оборудования и т.д. (Не будем пока обсуждать вопрос о том, насколько эта часть цены представляет собой компенсацию реально понесенных, или, тем более, необходимых затрат — это вообще совершенно отдельная тема.) А уж в составе цен тех продуктов, которые специально преподносятся как «высокотехнологичные», эта часть цены легко может превышать и 90%.

Частично компенсация всех перечисленных понесенных (или якобы понесенных) затрат имеет скрытый характер — она просто фиксируется как часть постоянных издержек или содержится в расходах на приобретение используемых при производстве той или иной продукции промежуточных продуктов (затрат). Частью же (причем в возрастающей степени) она принимает и явно видимый характер, т.е. форму компенсации разработчику или выплат и отчислений владельцам интеллектуальных активов (защищенных торговых марок, патентов и др.), а также, в ряде случаев, носителям регулирующих прав.

В последние же два-три десятилетия это явление принимало с каждым годом все более отчетливые формы. Например, в цену любого товара или услуги, при производстве которой использовались информационные и коммуникационные технологии (а сегодня это в той или иной мере относится к почти любой хозяйственной деятельности), включены затраты не только на приобретение соответствующего оборудования, но и на используемое программное обеспечение, на лицензионные платежи разработчикам и владельцам прав на его копирование и применение. Сектор, осуществляющий разработку и поиск все новых способов применения этих технологий (ИКТ), постепенно расширяет сферу их потенциального и фактического использования, тем самым собирая все большую «дань» с остальной экономики.

С другой стороны, результатом отмеченного выше ускоренного роста финансового сектора в структуре современной эконо-

номики стало то, что практически любое современное производство, и прежде всего крупное, ведется с привлечением внешнего финансирования в той или иной его форме. Соответственно в цену продукции обязательно включены расходы по обслуживанию привлеченных кредитов или эмитированных долговых обязательств. Эти затраты, аккумулируемые финансовым сектором, не только составляют доход владельцев привлекаемых на рынке денежных средств, но и покрывают затраты на содержание инфраструктуры финансовых рынков, включая содержание как самих институтов рынка, так и обслуживающих его структур — юридических, аналитических, медийных, явных и скрытых лоббистов и т.д. Естественно, что по мере разрастания финансового сектора и связанных с ним институтов размер доходов от продажи продукции других секторов, улавливаемых в конечном счете финансовым сектором, должен возрастать.

Далее. Наличие в структуре издержек продукции такой строки, как «маркетинг» подразумевает, что в цену продукции заложены расходы на содержание внутрифирменных служб изучения рынка либо на привлечение результатов деятельности соответствующих внешних структур, включая выплаты владельцам прав на собранную и обработанную информацию и использованные для ее обработки интеллектуальные технологии.

Наконец, мы наблюдаем и превосходящий даже самые смелые прогнозы громадный рост затрат на рекламу. Причем в составе самих этих затрат расходы на информирование потенциального потребителя о возможностях приобретения и использования рекламируемых благ составляют, в общем-то, незначительную долю. Основная часть расходов приходится на так называемую «имиджевую» либо близкую к ней по смыслу рекламу — т.е. на формирование у потребителя потребности (реальной или воображаемой) в приобретении продукта определенно-го производителя или продавца.

То есть непрерывно разбухающая по объему агрессивная реклама в растущей степени «продвигает» не столько реальный потребительский товар или услугу, сколько их виртуальную составляющую — «имидж», впечатление, которое остается у потребителя и окружающих в результате приобретения рекламируемого блага. Доход от продажи этого имиджа через права на

рекламируемые торговые марки — «бренды» — поступает владельцам этой специфической интеллектуальной собственности. А кроме того, часть этого дохода поступает и всем цепям сбыта официальным или «серым», которые ими созданы или с ними связаны, — прямо или косвенно, и которые, в свою очередь, формируют, если можно так сказать, бренды более низкого уровня.

Все вышеперечисленные компоненты цены, лишь в малой степени связанные с компенсацией по рыночным ставкам услуг традиционных простых факторов производства (таких как собственно труд, капитал, предпринимательско-управленческий ресурс), взятые в совокупности, уже сейчас составляют как минимум значимую часть стоимости общественного продукта и, соответственно, доходов от его реализации. А по мере усложнения системы отношений между владельцами факторов производства и потребителями, т.е. с ростом числа всякого рода промежуточных звеньев и провоцирования ими новых потребностей, роль и удельный вес названных выше компонентов с большой вероятностью будет еще больше расти.

Помимо всего прочего, это означает также очень серьезное изменение характера и движущих сил экономического роста, их все больший отход от образцов, с которыми имели дело классики, разработавшие в конце XIX и в первой половине XX столетия основы современной мейнстримной экономической теории.

Конечно, это не означает, что прежние формы и модели хозяйствования полностью и безвозвратно исчезли из хозяйственной жизни. И сейчас можно обнаружить немало благ, создаваемых при участии исключительно простых производственных факторов и в силу этого лишенных или почти полностью лишенных так называемой интеллектуальной составляющей в структуре издержек и конечной цены. До сих пор существуют и примитивные формы производства, и простые по содержанию деятельности предприятия, особенно в сфере услуг, которых не коснулась (ну, или почти не коснулась) «новая экономика» с ее средствами рекламы и маркетинга. Но их пространство в экономике неуклонно сужается — даже чисто количественно, а тем более — с учетом качественной роли «новой экономики» в современном хозяйстве. Общая тенденция к повсеместному

увеличению роли в экономике нематериальных факторов производства и обусловленных ими доходов сегодня выглядит абсолютно очевидной.

Более того, в рамках этой тенденции выделяется еще один весьма примечательный, на мой взгляд, процесс — рост особого, специфического вида доходов от нематериальных активов, который условно можно назвать инновационной премией, или, что было бы точнее, инновационной рентой.

2.2.5. Магические «инновации»

Как я уже говорил, в популярных в недавнем прошлом утверждениях о возрастающей роли новых технологий как о силе, преобразующей общество идвигающей его вперед, есть немалая доля лукавства и лицемерия. Конечно, никто не будет отрицать, что технический прогресс за последнее столетие неизмеримым образом повысил возможности человечества с точки зрения возможностей познания и преобразования окружающей его среды и, по существу, создал условия, необходимые для существования большей части современной экономики. Однако то, что в сегодняшней экономике слишком часто деликатно обозначается словом «инновации», лишь в малой степени имеет отношение к познанию и преобразованию природы или повышению уровня человеческих возможностей и, по существу, является еще одной разновидностью интеллектуальной ренты — «инновационной».

Подавляющая часть «инноваций» — это не более чем маркетинговый ход для продвижения на рынок нового или якобы нового продукта. Главным образом, это касается массового рынка, где — повторюсь — по определению велика роль иррациональных, внушаемых представлений и соображений. Безусловно, и сегодня можно видеть влияние на экономику идей и открытий действительно революционного характера, вооруживших человечество в целом и каждого человека в отдельности мощными инструментами для реализации своих интеллектуальных и творческих возможностей. Компьютерная техника и оригинальное программное обеспечение, телекоммуникации, Интернет, материалы с уникальными свойствами, тонкие химические технологии,

целый ряд биотехнологий — все это и многое другое, конечно, войдет в ряд величайших достижений в истории человечества.

Однако с точки зрения зарабатывания денег конкретными компаниями и людьми они если и не меркнут, то, во всяком случае, не намного превышают значимость таких «инноваций», как новый рецепт прохладительного напитка, новая модель мобильного телефона, отличие которой от предыдущей не могут внятно объяснить 99% пользователей, или даже новый вид жевательной резинки.

Потребитель платит не только и, подчас, не столько за реальные продукты технологического прогресса, он и вынужден платить за тот «прогресс», которого на самом деле вовсе нет, или же он есть в мере, совершенно не соответствующей той, которую ему приписывает повсеместная реклама.

Продукты производятся таким образом, чтобы срок их возможного использования был как можно короче, и в этом ситуация в корне отличается от той, которая была лет двадцать тому назад. Чуть устаревшие (на 5–7 лет) товары снимаются с какой бы то ни было официальной сервисной поддержки. Обновленные компьютерные операционные системы отказываются работать с ранее выпущенными приложениями, и таким образом потребителя буквально принуждают приобретать новые, которые не всегда лучше по качеству и функциональности, и, кроме того, по мнению потребителя, он вполне мог бы без них обойтись и не осуществлять дополнительных расходов.

Сколько лучших умов человечества билось над очередной «уникальной формулой» шампуня или «улучшенным дизайном» телефона, остается коммерческой тайной, но является фактом, что в последние два-три десятилетия доля совокупного продукта, перераспределяемого в свою пользу бенефициариями «инновационных» компаний, существенно возросла⁶.

Конечно, это во многом стало возможным в результате роста влияния и возможностей рекламы и обслуживающих ее СМИ, которые также улавливают значительную часть «инно-

⁶ Данный фактор отличается от существовавших всегда прибылей, связанных с механизмом моды как маркетингового фактора. Мода, в отличие от такого рода «инноваций», не носит принудительного по отношению к потребителю характера.

вационной» ренты, но львиная ее часть, безусловно, достается крупному бизнесу.

Размышления о происходящих глубоких структурных сдвигах, и в первую очередь о растущей значимости новых видов услуг выводят нас еще на один важный вопрос, а именно: как следует трактовать сегодня понятие «потребности», в удовлетворении которых, как принято считать, и заключается смысл экономической деятельности.

2.2.6. Потребности, полезность и экономические блага — необходимо ли новое прочтение?

Действительно, одним из главных, ключевых понятий современной теории рынка и рыночной экономики является полезность как обязательный атрибут экономических благ, т.е. способность этих благ удовлетворять человеческие потребности. Вместе с тем вопрос о том, в чем состоят эти потребности, как они формируются и могут ли они быть объектом объективного или оценочного суждения, остается открытым.

В прошлом (и тем более позапрошлом) веке вопрос о генезисе человеческих потребностей фактически не ставился — по умолчанию считалось, что они изначально существуют и объективно обусловлены человеческой природой. Но и в рамках этой парадигмы оставался актуальным вопрос — все ли потребности могут рассматриваться как равноправные или же существует некая иерархия потребностей, причем не только с точки зрения отдельного потребителя, но и с точки зрения общества в целом? И могут ли (и должны ли) в этом случае государство или иные общественные институты брать на себя роль арбитра, с тем чтобы каким-то образом ранжировать эти потребности?

В соответствующей литературе можно обнаружить острые дискуссии на эту тему. Одни (в частности, те, кого называют либертарианцами, или «рыночными фундаменталистами»), утверждают, что любой спрос, если он не обусловлен принуждением со стороны и не наносит физического вреда окружающим, не просто имеет право на существование, но и равноценен любому другому. Он может и должен удовлетворяться на основе рыночных отношений без какого-либо внешнего регулирова-

ния, дискриминирующего одни потребности и устанавливающего предпочтения для других. В этих координатах для экономики нет и не должно быть разницы между спросом, например, на оперное искусство и на собачьи бои — любитель вторых имеет точно такие же права на удовлетворение своих желаний, как и ценитель первого.

Другие, к числу которых относятся не только левые идеологи, но и экономисты институциональной школы, а также некоторые представители современного экономического мейнстрима, настаивают на том, что потребление и спрос можно и нужно рассматривать с учетом морального аспекта и критерия соответствия общественным интересам. Соответственно государственные институты вправе оказывать воздействие на спрос и потребление, поощряя одни его виды и ограничивая либо подавляя другие.

Правда, последнее в той или иной степени предполагает использование применительно как к частной, так и к хозяйственной жизни субъективных, оценочных суждений, что многие считают несовместимым с принципами научного анализа. На это, однако, можно возразить, что рыночный механизм вообще действует только в тех пределах, в которых общество позволяет ему это делать, исходя из чисто оценочных суждений — иначе невозможно объяснить, почему, например, оказание медицинских или образовательных услуг может либо включаться в сферу рыночных отношений, либо нет⁷.

Другое дело, что сами эти пределы определяются общественным мнением, которое, во-первых, представляет собой результирующую большого количества разнообразных инди-

⁷ Более того, включение некоторых благ в рыночное распределение компрометирует сами эти блага, лишая их ценности. Так, если правосудие сделать рыночным благом, то оно просто перестанет быть правосудием. Но есть и менее очевидные случаи — блага, получение которых сопряжено с издержками (не обязательно в виде денег — это может быть и потраченное время), но которые не могут распределяться по аукционному принципу без потери в ценности самого этого блага. Примером могут служить удовлетворение от сопричастности к творчеству, к искусству, к той или иной человеческой общности. (Интересные рассуждения на эту тему можно найти в работе профессора Гарвардского университета М. Сэндела «Что нельзя купить за деньги». См.: *Sandel M. What Money Can't Buy — the Moral Limits of Markets*. L.: Penguin, 2012.)

видуальных взглядов и оценок, а во-вторых, может меняться с течением времени⁸.

На самом же деле корень различий между двумя вышеизложенными подходами глубже — в том, как следует рассматривать человеческие желания, принимающие в экономике форму спроса на те или иные товары или услуги. Первый из названных подходов подразумевает, что интересы потребителя определяются стремлением удовлетворить свои личные желания. При этом человеческие желания первичны, предложение же экономических благ — вторично и представляет собой, по сути, всего лишь зеркало желаний потребителя. Другими словами, потребительские предпочтения существуют изначально, и рынок всего лишь нащупывает их, часто методом проб и ошибок, и тем самым оптимизирует общее благосостояние.

Противоположная концепция заключается в том, что, за исключением базовых физиологических потребностей, человек не знает, что ему нужно для получения удовлетворения, а его культурные, интеллектуальные и многие материальные потребности формируются обществом посредством предложения соответствующих благ. При этом поведение типичного потребителя в огромной и, возможно, возрастающей степени определяются не столько его индивидуальными желаниями и прихотями, сколько стремлением занять определенное место в системе общественных связей.

Из этого следует, что в очень большой степени потребности, удовлетворяемые рынком (за исключением, опять же, узкого слоя базовых физиологических), не первичны и не изначально,

⁸ В последнее время явственно проступает тенденция распространить экономический принцип рационального выбора на все сферы жизни, включая секс, брак, воспитание детей, образование, политику, безопасность и т.д. Яркий пример — опубликованная в 1976 г. книга Гари Беккера из Чикагского университета (*Becker G. The Economic Approach to Human Behaviour. Chicago, 1976*). Согласно этому принципу, все человеческие отношения — рыночные. Иногда для этого и предмет экономики как науки (economics) трактуют расширительно, включая в него все человеческие отношения (а не только отношения по поводу производства, распределения и потребления экономических благ). В этом случае применение рыночного принципа, или рационального выбора, ко всем сферам жизни кажется естественным, а сама экономика трактуется как наука о стимулах человеческого поведения.

а обусловлены социально, т.е. порождаются взаимодействием потребителя с другими членами общества и носят скорее подражательный характер.

Отсюда вытекает и возможность сознательного влияния на психологию потребителя, осознанное формирование у него тех или иных потребностей. На это еще в 1950-е годы обращали внимание Дж. Гэлбрейт⁹ и другие представители школы институционалистов. В 1960-е годы получил известность тезис философа Г. Маркузе о сосуществовании «подлинных» и «ложных» (false) потребностей, которые сам индивид оказывается не в состоянии различить, будучи «индоктринированным и манипулируемым вплоть до уровня инстинктов»¹⁰.

По мере развития и созревания индустриального общества аппарат внушения и убеждения, обслуживающий продажи товаров потребления, вырос не только количественно (уже в 1960-е годы, как свидетельствовал тот же Дж. Гэлбрейт, совокупные расходы на него в крупных корпорациях сравнялись с затратами на собственно производство), но и качественно. Внушение потребностей на заданный продукт было поставлено на новую технологическую основу с использованием результатов прикладной социологии, психологии и всего имеющегося технического арсенала¹¹.

Очевидно, однако, что в «новом», «постиндустриальном» варианте современной экономики эта ее черта становится еще более заметной. Соревнование поставщиков в «инновационных» сегментах все чаще сводится к борьбе за доминирование в рекламно-информационном пространстве и в каналах дистрибуции, поскольку без такого доминирования любые дополнительные затраты на оптимизацию собственно производственной сферы не могут обеспечить долговременный контроль над

⁹ Galbraith J.K. The Affluent Society. Penquin Books, 1958.

¹⁰ Marcuse H. One-Dimensional Man: Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. Boston: Beacon, 1964.

¹¹ Как пишет по этому поводу Роберт Шиллер, «капитализм производит не только то, что соответствует желаниям людей, но и то, что они считают соответствующим их желаниям. Он может производить лекарства, чтобы лечить болезни <...> Но если это будет приносить прибыль, <...> он будет производить и туфты под видом снадобья. Более того, он будет производить потребность в этой туфте» (FT. 2009. March 8).

рынком. Товары и услуги «без бренда», хотя и имеют свою нишу, в развитых странах устойчиво отодвигаются на периферию экономики, которая улавливает лишь незначительную часть совокупной покупательной способности. Большая же часть совокупного дохода вовлекается в механизм борьбы за эффективный контроль над потребительским поведением, в борьбу за доминирование в сознании и подсознании потребителя, вплоть до самой глубинной, биологически обусловленной их части.

Если это утверждение верно (а весь практический опыт, похоже, его подтверждает), то и понятие полезности, лежащее в основе современной экономической теории, нуждается, по крайней мере, в переосмыслении. Во всяком случае, классическая теория полезности (утилитаризма), связанная с именами Иеремии Бен-тама и Джона Стюарта Милля, из основных положений которой до сих пор по умолчанию исходят сторонники «рыночного фундаментализма», явно входит в противоречие с характером большей части современной капиталистической экономики.

2.3. Структурные изменения: социально-нравственный аспект

Все вышеописанные сдвиги структурного и качественного характера, как мне кажется, имеют еще один важный аспект, о котором стоит поговорить подробнее в свете недавних событий, о которых шла речь в первой главе. А именно: эти сдвиги, на мой взгляд, весьма существенно повлияли на роль и эффективность системы нравственных ограничителей, которая всегда незримо присутствовала в рыночной экономике XX в. и оказывала на ее функционирование весьма существенное влияние. Ниже я попытаюсь это свое видение подробнее описать и обосновать.

2.3.1. Рост финансового сектора и доверие к бизнесу

Итак, первое, о чем шла речь в предыдущей части, — это очевидные сдвиги в структуре экономики развитых стран. В результате этих сдвигов растут удельный вес и общая значимость (в смысле влияния на экономику в целом) ряда относительно новых сегментов. К таковым относятся, во-первых, индустрия услуг (третичный сектор), в первую очередь услуг, так или иначе связанных

с финансовым сектором. Во-вторых, это так называемая «новая экономика», связанная с производством продукции, являющейся или считающейся «высокотехнологичной» и «инновационной»¹². Наконец, в-третьих, это производство и обслуживание нематериальных, интеллектуальных активов, выступающих в роли источника доходов для предприятий и физических лиц.

Сами по себе эти сдвиги, на которых я более подробно остановился в первом разделе этой главы, можно рассматривать как чисто технологические и не оказывающие какого-либо существенного воздействия на общественную психологию. Однако это — лишь в теории.

Если, например, внимательно посмотреть на то, что говорили и писали западные СМИ в разгар финансового кризиса, невозможно не заметить популярность убеждения, что ускоренный рост финансового сектора оказал существенное влияние на практику деловой жизни в целом и на нравы, господствующие в этой среде. Этот кризис, и особенно его восприятие в масс-медиа, в немалой степени обнажил скептическое отношение или даже предубеждение в отношении соответствующих профессий в массовом сознании. Тема алчности банкиров, безответственности профессиональных инвесторов и биржевых спекулянтов в течение нескольких месяцев была одной из любимых тем популярных СМИ.

Действительно, финансовые рынки, особенно биржевая игра на фондовых рынках, традиционно считались благодатным полем деятельности для всякого рода авантюристов, любителей быстрых и легких денег и откровенных мошенников. Много говорить об этом даже неудобно — собственно, вся мировая литература в той ее части, где она представляет жизнь и работу финансистов, так или иначе отражает это весьма распространенное среди широкой публики мнение. Образ алчного банкира или финансового игрока без корней и моральных тормозов, которому претит рутинный честный труд и бережливость, весьма

¹² Насколько я понимаю, однозначного общепризнанного критерия, отделяющего предприятия «новой» экономики от старой, не существует, но условно таким критерием можно считать высокие темпы обновления продукции и большую долю затрат на разработку новых видов продукции в ее стоимости.

типичен для художественной, да и не только художественной литературы, и вряд ли он сильно расходится с массовым представлением о психологических особенностях тех, кто добивается успеха в этих сферах деятельности.

В какой степени это представление отражает реальность — отдельный вопрос, причем на него нет однозначного ответа. С одной стороны, как поле для приложения сил, интеллекта и творческой фантазии эта сфера ничем не хуже любой другой — во всяком случае, если речь идет не о прямом нарушении закона или откровенном мошенничестве¹³.

С другой стороны, в отличие от многих других сфер, грань, отделяющая рискованные или не вполне добросовестные, но законные операции, от операций незаконных, здесь особенно тонка. Не влекущие за собой уголовной ответственности нарушения внутрифирменных правил и распоряжений могут вылиться в уголовное дело в случаях, когда эти нарушения приводят к серьезному ущербу, нанесенному компании или третьим лицам. Категории «заведомо» и «сознательно», которые сплошь и рядом являются определяющими при классификации действий конкретного лица как наказуемых, здесь не только труднодоказуемы, но часто вообще трудноопределимы.

Классификация используемой информации как инсайдерской, что часто отделяет законное действие от незаконного, также представляет собой непростое дело, подразумевающее подчас высокую юридическую квалификацию, требовать которой от всех участников соответствующих операций нереалистично. Вообще, в этой сфере все известные, да и, видимо, неизвестные широкой публике примеры индивидуального успеха связаны с действиями, совершавшимися как минимум на грани, отделяющей честный бизнес от нечестного.

¹³ Правда, примеров последнего здесь тоже не счесть, и с точки зрения если не количества случаев, то хотя бы сумм причиненного ущерба эта сфера легко даст фору всем остальным. Десятизначные суммы в долларах, которые фигурировали в делах трейдеров Ника Лисона, Ясуо Хаманака, Жерома Кервьеля, или размер финансовой пирамиды Бернарда Мэдоффа, превышавший, по его собственному признанию, 50 млрд долл., — это, конечно, редкие исключения, но то, что средний размер возможных хищений и мошеннических операций здесь на порядок выше, чем в большинстве альтернативных финансовому сектору сфер, не вызывает сомнений.

Кроме того, по сравнению с другими сферами предпринимательской деятельности, в этой сфере гораздо большее место занимают операции, которые можно отнести к категории «игр с нулевой суммой» (zero-sum game). То есть доход работающих в этой сфере гораздо чаще, чем в других, складывается из убытков, понесенных другими субъектами, и предполагает их в качестве обязательного условия. Соответственно элементы кооперации, организованного сотворчества, позволяющие людям в большей степени задействовать и реализовать лучшие стороны своей натуры, присутствуют здесь в заведомо меньшей степени.

Наконец, спекулятивные операции уже по своей природе мало связаны с созиданием, с производительным использованием основных экономических ресурсов. Хотя ценовой арбитраж, безусловно, является полезной деятельностью с точки зрения нормального функционирования рыночного механизма и отчасти способствует его оптимизации, в совокупном объеме деятельности современного финансового сектора он занимает сравнительно небольшое место. Это же относится и к страхованию в его классической форме, уменьшающему имеющиеся коммерческие риски посредством их распределения и не порождающему при этом новых серьезных рисков, способных дестабилизировать и опрокинуть рыночную систему.

Большая же часть деятельности в финансовом секторе сводится к попыткам перераспределить в свою пользу вовлеченные в хозяйственный оборот ресурсы через конструирование все новых финансовых продуктов, свойства и преимущества которых все менее очевидны и соответственно все больше удаляются от изначально присущей этой отрасли полезной функции оптимизации использования хозяйственных ресурсов через привлечение средств пассивных сберегателей и финансирование за счет этих средств активной созидательной предпринимательской деятельности в растущих отраслях.

Более того, как я пытался выразить выше, сосредоточение все большей части человеческих, интеллектуальных ресурсов в финансовом и сопряженных с ним секторах неизбежно увеличивает расстояние между конечными потребителями финансовых и связанных с ними услуг и собственниками финансовых ресурсов. Это соответственно создает все более благоприятные

условия для улавливания субъектами финансовой сферы все большей части совокупного продукта общества за счет усложнения ее состава и структуры. В результате растет доля деятельности, польза которой для общества трудноуловима, что, вообще говоря, усложняет применение к ней каких бы то ни было нравственных критериев, помимо соответствия закону. В то же время и степень законности тех или иных операций по мере усложнения их структуры и содержания становится все менее определенным понятием, о чем я еще раз чуть подробнее скажу ниже.

Здесь же важно отметить следующее: даже если у властей нет и не будет к бизнесу, действующему в этой области, юридических претензий, если каждый из участников этого бизнеса с той или иной степенью искренности будет утверждать, что он чист перед законом, степень общественного доверия к бизнесу в целом по мере повышения в нем удельного веса и усложнения финансового сектора и многочисленных предприятий, его обслуживающих, неизбежно будет снижаться.

Появившиеся в начале кризиса 2007–2009 гг. разговоры (притом на самом высоком политическом уровне, на уровне глав правительств и международных финансовых организаций¹⁴) разговоры о «финансовом капитализме» как особом типе экономики, противопоставление его капитализму классическому (т.е. фактически производственно-промышленному) возникли не на пустом месте — они не случайно тесно связаны с утверждением о необходимости нравственного оздоровления современной экономической системы, поскольку отражают в основном массовые представления (или даже предрассудки — в данном случае это не имеет принципиального значения) о сомнительности с точки общественной пользы и нравственных идеалов того огромного массива бизнеса, который вырос и продолжает разрастаться на базе финансового посредничества.

Вот лишь некоторые слова, которые были произнесены на двухдневном совещании под общим названием «Новый мир, новый капитализм», организованном 8 января 2009 г. президен-

¹⁴ Речь идет о тогдашнем президенте Франции Н. Саркози, канцлере Германии А. Меркель, экс-премьере Великобритании Э. Блэре, экс-президенте ЕБРР Ж. Аттали и др.

том Франции Николя Саркози, канцлером Германии Ангелой Меркель и бывшим премьер-министром Великобритании Тони Блэром: «Капитализм — это не финансы, это дух предпринимательства, это увлеченность делом, это производственная отрасль». «Хотя мы не должны порывать с капитализмом, но тот его финансовый тип, который был предложен обществу, должен быть изменен или уничтожен. Ибо эта система аморальна, и она представляет собой антикапитализм».

Подобные тезисы, когда они произносятся людьми, которые по природе своей деятельности, да и в силу большого личного опыта способны улавливать массовые настроения и оценки активной части общества (а миссия и суть деятельности публичного политика высокого уровня, как известно, в своей существенной части состоит именно в этом), говорят о многом. В первую очередь они говорят о том, что ощущение фундаментальной неправильности ухода экономики из сферы производства явным образом востребованных благ в область умозрительных конструкций и финансовых технологий, позволяющих перераспределять доходы без очевидной пользы для общества, приобрело в последнее время, несомненно, массовый характер.

2.3.2. Инновации: двигатель прогресса или инструмент для «разводки»

Отмеченное в предыдущей части возрастание доли «инновационного» сегмента в экономике развитых стран также не могло не сказаться на нравственном климате в бизнесе.

Действительно, в той части, в которой под инновациями понимаются реальные сдвиги в технологической базе производства, позволяющие расширить горизонты возможного как для производителя, так и для потребителя, растущая роль инноваций, безусловно, оздоравливающе воздействовала бы и на хозяйственную, и на общественную жизнь, стимулируя прогресс и рост эффективности экономики.

В реальности, однако, дело обстоит совсем не так, и большая часть «инноваций» представляет собой, мягко говоря, не совсем честную игру с потребителем на его деньги, использую-

щую в корыстных целях людские слабости, тщеславие, некомпетентность, подверженность внушению и бессилие перед предрассудками.

Люди, зарабатывающие на такого рода «инновациях» если и не состояния, то, во всяком случае, огромные доходы, несообразные прилагаемым усилиям и сопутствующим рискам, что бы они о себе ни думали, понимают, что их благосостояние напрямую зависит не от их таланта и квалификации как специалистов или менеджеров, а от силы целенаправленного воздействия на поведение потребителей, от внушения им определенных потребностей и, в значительной степени, от введения их в заблуждение относительно конкретных свойств предлагаемого им продукта. И они, эти люди, не могут не ощущать некоей нравственной проблемы от того, на чем они строят свою карьеру и свое благополучие, что, в свою очередь, не может не сказываться и на их поведении в бизнесе.

Конечно, для того чтобы осуществлять целенаправленное влияние на людей, тоже необходимы вдохновение и незаурядные качества — способности рекламщика, пиарщика, «сэйлсмена». В этом ремесле также есть подлинные мастера своего дела, можно сказать, настоящие таланты. Отрицать это бессмысленно. Но все же это — талант другого рода. И в целом это проблема меры. Если талант и деятельность такого рода преобладает и оценивается выше другого рода талантов — специалистов, инженеров, менеджеров, то можно смело предполагать, что дело идет к кризису.

Впрочем, справедливости ради надо сказать, что возникающая система торговли «воздухом» под видом высокотехнологичной составляющей продукта не ограничивается производителями и продавцами. Потребители — тоже активная часть системы, ее субъекты, сознательно приобретающие «надутый» товар. При этом покупают они не воздух, а статус. Для них, в общем, неважно, насколько правдивы по сути заявления о высокотехнологичной или инновационной составляющей, важно, насколько продукт престижен в том или ином кругу.

Конечно, дорогие атрибуты статуса — такие как мебель известных мастеров, часы престижных швейцарских марок, золотые «Паркеры» и др. — существовали давно. Однако они, в отли-

чие от нынешних электронных гаджетов, сменяющих друг друга с калейдоскопической быстротой, во-первых, действительно были эталоном технологического совершенства, во-вторых, практически не могли морально устареть. Их приобретение было жизненной вехой.

В последние 20 лет все — от крупных бизнесменов и госчиновников до «офисного планктона» (эти с особым рвением) стараются не отстать от моды на высокотехнологичные и инновационные продукты, сознательно поддерживая «торговлю воздухом» своими кошельками. Недостатка в предложении при таком спросе, конечно, не будет. Однако стремление купить статус, не отстать от своей общественной прослойки может толкнуть людей на куда более бездумные поступки, чем трата половины зарплаты на очередную электронную игрушку.

Очевидно, что соображения статуса сыграли также не последнюю роль и в формировании необеспеченного спроса на дешевые ипотечные кредиты. Если появляется возможность приобрести жилье в престижном районе, и люди того же статуса начинают этой возможностью пользоваться, где уж тут думать о рисках — надо покупать, потому что иначе будешь выглядеть «лузером», потеряешь статус. Ну а мысль, что глобальный рынок, государство, вообще те, кто управляет этой жизнью, как-нибудь обо всех проблемах позаботятся, позволяет совсем перестать беспокоиться и начать жить в новом доме, принадлежащем банку.

2.3.3. Тенденция важнее факта

Строго говоря, лакуны сомнительного бизнеса, построенные на крайнем индивидуализме и игре на слабых и темных сторонах человеческой натуры, — отнюдь не изобретение последних десятилетий. В тех или иных размерах эта ниша существовала всегда, и она всегда заполнялась людьми определенного склада и психологии, с определенными представлениями о нравственности, которые если и не были присущи им изначально, то вырабатывались в процессе приспособления к условиям функционирования такого рода бизнеса.

Однако происходившее в последние несколько десятилетий постепенное расширение этой ниши, более того, постепенное

превращение ее в развитых странах чуть ли не в главный источник дохода, не могло не повлиять на общую атмосферу в бизнес-сообществе. В результате отказ видеть различия между созидательным бизнесом и интеллектуальной игрой на деньги, между социально значимым и социально безответственным бизнесом, общий настрой терпимости к обману, тенденция рассматривать его в качестве лишь еще одной интеллектуальной технологии стали повсеместным явлением как в бизнес-сообществе, так и в той растущей части интеллектуальной прослойки, которая от этого бизнеса в той или иной степени кормилась.

Кстати говоря, не случайно, что масштабный ренессанс идеи равного и одинакового отношения к любому бизнесу, недопустимости «дискриминационного» к нему отношения по признаку социальной значимости (в жестко-либеральной и индивидуалистической форме по принципу: общество не должно ограничивать право потребителя на свободный выбор, даже если этот выбор делает его уязвимым и зависимым), необходимости изгнания из сферы деловых отношений каких-либо надличностных целей и мотивов произошел именно в последние десятилетия. Сознание общества не безразлично и не независимо по отношению к тому, в какие условия поставлена наиболее активная его часть, и предоставление своего рода интеллектуальной индальгенции тем, кто зарабатывает на общественном невежестве и невежестве, неизбежно ведет к более широкому ослаблению общественных ограничителей индивидуальных пороков и слабостей. Грубо говоря, точно так же, как победивший мятеж называется революцией, цинизм и обман становятся честным бизнесом, если люди, сделавшие на них свою карьеру, становятся влиятельными и чтимыми в обществе.

Этому же способствовала отмеченная в начале главы тенденция к «виртуализации» бизнеса, отрыв растущей части экономической активности от производственной базы и потребностей конечного потребителя. Когда становится непонятным, для чего и в чьих интересах производится та или иная конкретная финансовая трансакция, естественно, что понятие «моральные ограничения» становится таким же виртуальным, как и сам бизнес. Более того, как я уже говорил, виртуализация бизнеса подразумевает, что в глазах, по меньшей мере, значительной части

населения само понятие производительности и эффективности экономики теряет практический смысл, а это лишает возможности использовать и такой критерий «правильности» бизнеса, как его эффективность.

На это, естественно, накладывается также снижение прозрачности финансовых потоков (речь здесь, конечно же, идет не о формальной отчетности, которая, возможно, и увеличивается по объему и охвату, а о возможности разобраться в смысле и подводных частях проводимых бизнесом сделок) и растущая роль операций через офшоры — все, о чем уже говорилось в этой главе.

В таких условиях уже не только акционеры как формальные собственники, но и сами высшие менеджеры крупнейших корпораций в какой-то момент оказываются неспособны даже понимать (не говоря уже о том, чтобы жестко контролировать) сложную сеть финансовых и управленческих связей внутри корпорации и, тем более, бизнес-групп, состоящих подчас из десятков корпораций. При определенном масштабе бизнеса и уровне сложности внутренних и внешних связей корпорации становится крайне трудным сформировать единую целостную картину того, как и, главное, почему и в чьих интересах происходит движение миллиардных финансовых потоков, в чем состоит конечный смысл многочисленных реальных и фиктивных сделок, которые теоретически должны были отражать интересы группы в целом и ее собственников.

2.3.4. Угроза и вызов для рыночной экономики

Какое это имеет отношение к судьбе системы нравственных ориентиров? Самое прямое. Прежде всего, как я уже говорил выше, возможности государства регулировать деятельность бизнеса (предположительно, хотя это и не всегда так, в интересах общества) не безграничны. Более того, они даже не так велики, как многим кажется, и реально эффективным регулирование может быть только в случаях, когда оно согласуется и подкрепляется психологическими и нравственными установками, укорененными в конкретном обществе.

Мировая история знает немало сильных национальных лидеров, которые, руководствуясь благородными или не очень

благородными побуждениями, искренне пытались заставить свои народы жить по закону, и в большинстве случаев эти попытки нельзя было назвать успешными. Законы более или менее удовлетворительно работали только тогда, когда они подкреплялись инерцией повседневной жизни в соответствии с установками, стихийно выработанными обществами в процессе исторического выживания и эволюции, — установками, которые, собственно, и образуют то, что мы называем моралью. Если этих установок нет — например, они не сформировались в силу недостаточной истории совместного проживания в рамках того или иного общества, или подверглись эрозии или разрушению в ходе каких-либо исторических катаклизмов, — то никакой аппарат принуждения не сможет заставить общество принять навязываемый ему закон в качестве источника поведенческих норм и следовать ему в своей повседневной жизни.

Но с другой стороны, и сила нравственных норм ограничена. Эти нормы (вне зависимости от того, считать ли их продуктом биологической эволюции или данными человеку свыше) закрепились как некий набор правил, регулирующий жизнь сравнительно простых сообществ, где жизнь каждого происходит на виду у всех и поступки каждого человека постоянно сверяются с нравственными оценками окружающих. Именно поэтому чем больше и сложнее общество, чем шире социальный круг и чем больше важных действий выпадает из сферы социального контроля, тем большая нагрузка падает на силу нравственных норм и ограничителей, и соответственно тем больше они должны подкрепляться силой и эффективностью общественного мнения и возможностями государства как силы, подкрепляющей это мнение.

С этой точки зрения структурные сдвиги последних десятилетий изменили ситуацию к худшему. Во-первых, слишком большая часть экономики стала малопрозрачной, а то и просто недоступной для общественного надзора, а преимущества и премии, которые в это время срывали в свою пользу нарушители норм, были настолько велики, что подвергали систему нравственных ограничителей слишком большому напряжению. Более того, вся логика «новой экономики» в последние десятилетия эволюционировала таким образом, что деловой успех оказался фактически неотделим от, скажем так, компромисса в

нравственной сфере, что и отозвалось в ходе недавнего мирового экономического кризиса весьма неприятными и для многих неожиданными «сюрпризами».

Во-вторых, в новых условиях экономика в известной степени утратила ориентиры для развития. Очевидно, что в этом качестве не могут рассматриваться сверхвысокие доходы финансового предпринимательства, а понятия производительности, эффективности использования хозяйственных ресурсов размываются возрастающей долей нематериальной, по сути, на 80–90% рентной составляющей в цене конечного продукта.

Возникает очень странная и весьма трудная для современного развитого мира ситуация. С одной стороны, мейнстримный бизнес все больше становится похожим на какой-то черный ящик, где с помощью каких-то непрозрачных технологий производятся товары или услуги, объявляемые высокотехнологичными и инновационными и потому продающиеся по ценам, слабо привязанным к затратам, которые можно реально оценить и проверить. В таких условиях какие-либо иные, кроме доходов и прибыли, критерии эффективности становятся трудноприменимыми, что, в том числе, просто почти не оставляет места для нравственных оценок и ограничителей. Возникает соблазн объявить все, что приносит большую прибыль эффективным, а следовательно, полезным и даже нравственным (или, во всяком случае, нейтральным по отношению к нравственным нормам). Собственно говоря, поступательное движение именно в этом направлении мы могли наблюдать в течение последних двух десятилетий.

Возвращаясь к вопросу о влиянии происходящих сдвигов в мировой экономике на действенность нравственных ограничителей, следовало бы сказать и еще об одном аспекте. То, что мы видели выше, применительно к взаимоотношениям в рамках мировой экономики, где растущим фактором становится получение развитым миром рентных доходов, что постепенно стало новым существенным нравственным раздражителем, — это проявляется уже не только в собственно рыночной сфере, но также перешло в область международных отношений. Эти отношения заслуживают отдельного разговора, ниже мы на них подробнее остановимся.

Г Л А В А 3

Международные отношения 1980–2000-х годов: от принципов к интересам

В этой части мне хотелось бы подробнее остановиться на том, что произошло в последние два десятилетия в международных отношениях, причем сделать это в привязке к тезису, сформулированному в предыдущей главе, — тезису о существенном изменении роли нравственных ограничителей в современном, прежде всего западном обществе.

Прежде всего, надо отметить следующее. То, что в международных отношениях происходят довольно неприятные изменения, реально внушающие тревогу за будущее мира, за его стабильность и хотя бы минимальную упорядоченность, давно уже стало общим местом. Институты, созданные для обеспечения мирового правопорядка и оздоровления международных отношений, никогда не были достаточно эффективными. Однако, по крайней мере, были серьезные надежды на то, что со временем на их основе можно будет создать работоспособный механизм, отвечающий реальным задачам, стоящим перед человечеством. Сегодня эти надежды быстро тают.

Да, грубая сила и сиюминутные интересы всегда играли главную роль в отношениях на международной арене — но наряду с этим было ощущение, что постепенно, в качестве долгосрочного

тренда, все же формируются некие общие правила отношений, против которых никто не выдвигает принципиальных возражений — а значит, со временем их удастся институционализировать и подкрепить механизмами контроля и принуждения. Сегодня становится очевидным, что эти правила трактуются настолько гибко и произвольно, что лишаются какого-либо практического смысла. К сожалению, вера в то, что в ближайшей исторической перспективе миру удастся преодолеть рамки достаточно примитивной логики геополитики — логики силы и доминирования, борьбы за сферы влияния, сдерживания и т.д., — кажется все более безосновательной.

Да, в международных отношениях всегда было много фальши и лицемерия. Но все же казалось, что есть разделяемая всеми стратегическая задача, не лишенная сильного морального основания — распространить на весь мир принципы человеческого общежития, позволившие создать в большей части мира развитую, динамичную и обеспечивающую общественный прогресс экономику. А именно: принципы соблюдения права человека на жизнь и собственность; на получение части общественного пирога, достаточного, чтобы обеспечить добропорядочным членам общества достойное существование и защиту; на участие в управлении обществом, на свободу от дискриминации по признаку пола, этнической и религиозной принадлежности, социального и имущественного положения. Сегодня поле согласия относительно этих принципов стремительно сужается.

Однако мне кажется, что недостаточно просто констатировать негативные изменения. Все на свете имеет причину, и вышеназванные тенденции тоже возникли не на пустом месте. В этой главе я хотел бы попытаться порассуждать на тему о том, что могло привести к нежелательным изменениям в международном порядке, и что можно сделать, чтобы попытаться эту ситуацию изменить.

Но сначала — о том, что мне кажется естественным следствием структурных сдвигов в экономике, описанных в предыдущей главе.

3.1. Разделенный мир

В 1960–1980-е годы считалось, что наличие разрыва между богатыми и бедными странами — явление, по большому счету, ненормальное, и что развитый мир должен стремиться к его преодолению, частью по соображениям собственной выгоды (в частности, в интересах обеспечения стабильности в «третьем мире», предотвращения потоков беженцев, расширения рынков и т.д.), но во многом и по нравственным соображениям.

Поскольку идея прогресса — экономического, социального и политического — заняла во второй половине прошлого века практически главное место в сознании интеллектуальной элиты, было принято считать, по крайней мере публично, что терпеть наличие огромных территорий, по существу, целых регионов, где царит глубокая, застойная, постоянно воспроизводящая сама себя бедность, — аморально и недостойно человечества. В этот период было создано множество международных программ содействия развитию, прежде всего под эгидой ООН, этому же пытались (в меру своих возможностей) содействовать и международные финансовые организации, и правительства развитых стран, принимавших свои собственные программы помощи развивающимся странам. В результате упорной работы, растянувшейся на десятилетия, рынки развитых государств оказались в целом открытыми для товаров из развивающихся стран, что потенциально создавало хорошие условия для «догоняющего» развития.

Однако в последние 20–25 лет ситуация в этой сфере поменялась. Характерное для предшествующего периода покровительственно-сочувственное отношение развитого мира к экономическим проблемам развивающихся стран сменилось откровенным безразличием либо едва скрываемым раздражением по этому поводу. Такое отношение отчасти может быть оправдано применительно к тем государствам, правящие элиты которых проявляли и продолжают проявлять равнодушие к проблемам собственных стран, не желая прилагать достаточные усилия для их модернизации, для создания в них точек экономического роста. По крайней мере, в таких случаях это было бы справедливо.

На практике же, однако, и к тем, кому удалось добиться немалых успехов на пути индустриализации и интернационализации своих экономик, начало преобладать отношение, которое можно охарактеризовать скорее как ревнивое и настороженное, нежели поощрительное. При всей политкорректности публичных и, тем более, официальных заявлений, звучащих со стороны западного мира, вопрос о преодолении разрывов в уровнях развития различных частей мировой экономики явно утратил былую приоритетность и, по существу, оказался отодвинутым на неопределенное будущее.

Если отвлечься от таких элементарных вещей, как гуманитарная и продовольственная помощь, преодоление разрывов, по сути, было поручено стихийным силам и естественным механизмам. Предполагалось, что дешевизна ряда ключевых ресурсов, в первую очередь трудовых, позволит развивающимся странам усилить свою международную конкурентоспособность и тем самым переключить на себя ряд товарных и финансовых потоков. В результате, как молчаливо предполагалось, возникнет долгосрочная тенденция к сокращению разрывов в уровне жизни и доходов между странами так называемого «золотого миллиарда» и основной частью остального мира, а зона застойной бедности в мировом масштабе сократится до незначительных размеров.

Пока в развитом мире роль главного двигателя экономического роста играла обрабатывающая промышленность, те немалые проблемы, которые возникали с интеграцией промышленности развивающихся стран в мировую капиталистическую экономику, рассматривались как главным образом технические, связанные с необходимостью облегчить процесс структурной перестройки экономик развитых стран.

Однако после того как развитые страны вошли во вкус тотального расширения «постиндустриальной» экономики, эти проблемы и трения во многом утратили острый характер. Оказалось, что перенос значительной части промышленного производственного потенциала в наиболее «продвинутое» из стран «третьего мира» фактически повышает эффективность хозяйственной деятельности с точки зрения субъектов, участвующих в строительстве «новой экономики», мало меняя при этом реальную структуру экономик «третьего мира» и отнюдь не повы-

шая их реальный вес в мировой экономической системе, а также очень мало и далеко не всегда приближая их население по уровню и стилю жизни к «золотому миллиарду».

Именно на этом фоне «новая экономика» в последние десятилетия начала активно повышать свой удельный вес в совокупном продукте развитых стран.

Повторим основные сегменты, выигравшие от происходивших перемен. Это разбухающий на глазах финансовый сектор, включая обслуживающий его сегмент индустрии информации и исследований. Это огромный сегмент юридических, управленческих и информационных услуг бизнесу, включая финансовый анализ и аудит. Это управленческий аппарат транснациональных бизнес-империй и обслуживающие его на условиях аутсорсинга сопутствующие фирмы. Это разработчики растущих в геометрической прогрессии «новых продуктов» и брендов, защищаемых внезапно приобретшим колоссальную значимость правом интеллектуальной собственности. Это оплачиваемые по чрезвычайно щедрым расценкам услуги рекламно-маркетинговых служб и компаний, а также бесчисленных консультантов по всем мыслимым вопросам, по сути выполняющих роль посредников. Это, наконец, обслуживающий всех вышеперечисленных субъектов огромный по своим масштабам торгово-сервисный сектор.

Весь этот огромный «навес» над продукцией, удовлетворяющей конечный спрос, оказался географически локализован в развитых странах и заполнен их гражданами, привыкшими к высокому и, главное, растущим стандартам потребления.

Более того, особенности политической системы в этих странах вынуждали их правительства прислушиваться к требованиям своих граждан (в первую очередь, наиболее влиятельных и политически активных из них) максимально защитить их занятость, источники дохода и стандарты потребления, независимо от соображений целесообразности или нравственной оправданности, в том числе и в отношениях с внешним миром. Реагируя на эти требования, правительства развитых стран расширяли системы социальных гарантий и параллельно способствовали защите рабочих мест и доходов в «новой» экономике путем дополнительной регламентации и усиления защиты прав интеллектуальной собственности, с одной стороны, и, напро-

тив, отказа от какой-либо регламентации тарифов и доходов в этих сегментах — с другой.

Одновременно прилагались настойчивые усилия к тому, чтобы требования и стандарты, позволяющие секторам «новой экономики» легко формировать спрос на свои интеллектуальные продукты, были распространены и на развивающиеся страны. Например, требования в части охраны прав владельцев товарных знаков и прочих видов интеллектуальной собственности, аудирования финансовой отчетности, использования определенных правовых и процессуальных норм.

В результате именно в последние десятилетия стала формироваться новая система разделения труда в мировой экономике, когда «историческая рента» в виде оплаты услуг интеллектуальной собственности, накопленной резидентами развитых стран, образует основу их доходов — прямо или косвенно, через механизмы государственного и частного распределения. Услуги западных банков, инвестиционных, страховых, юридических и аудиторских компаний, информационных и рейтинговых агентств, рекламных и маркетинговых служб и т.п., приносят гражданам развитых западных стран миллиарды долларов, легко позволяя им получать за свой труд доходы, несопоставимые с доходами среднестатистического гражданина развивающихся стран, получившего такое же образование и имеющего примерно такие же способности, но постоянно проживающего за пределами развитого западного мира.

Это же относится к индустрии моды, индустрии информации и развлечений, образовательных и культурных услуг — все они содержат огромный рентный компонент, отражающий исторические обстоятельства и инерцию человеческого сознания. И поскольку на массовом уровне потребительское поведение связано с инерцией и подчинением стереотипам, закрепляемым ежедневной рекламой, конкуренция на ключевых (с точки зрения объемов реализации) рынках находится в достаточно жестких рамках, позволяющих господствующим на этих рынках олигопольным структурам закладывать в цены на свою продукцию плату за историческую и организаторскую составляющие, которыми они обладают просто как преемники своих исторических предшественников.

Другими словами, рост нематериальной составляющей в цене реализации производимой и экспортируемой продукции (включая услуги и продажу интеллектуальной собственности, в том числе в неявной форме) позволяет производителям этой продукции в возрастающей степени получать доходы, не отражающие их непосредственные затраты, и создавать закрытые (насколько это возможно) для посторонних экономические ниши.

Эти ниши являются уделом богатых стран, имеющих соответствующую историю и защищающих их от посягательства со стороны амбициозных «новичков» при помощи государственных рычагов. Например, посредством института прав интеллектуальной собственности и их жесткой охраны, в том числе требований о соблюдении вытекающих из этих прав ограничений и привилегий за рубежом, а также посредством продвижения за пределами своих стран норм и стандартов, приспособленных под интересы собственных производителей оригинальных товаров и услуг.

3.2. Навсегда отставшие

Легко видеть, однако, что обратной стороной всего этого является вольное или невольное закрепление за той частью мира, которая всеми этими условиями не обладает, заведомо проигрышного положения. Она, эта неблагополучная в свете истории последних двух столетий часть, оказывается в положении игрока, которому организаторы соревнования предписывают постоянно предоставлять своим конкурентам фору. Причем в этом соревновании — по сути, в конкурентной борьбе за получение возможно большей части мирового продукта, — фора предоставляется преимущественно не более бедным, а более богатым игрокам.

В результате неумещающей феры преодоление разрыва, отделяющего страны, отставшие в экономическом развитии, от группы наиболее развитых и процветающих государств и экономик, со временем становится все более труднодостижимым и потому маловероятным результатом. Во всяком случае — если мы говорим об общей картине, а не отдельных изменениях в

ней, — различия в возможностях поддерживать и увеличивать уровень благосостояния на международном уровне создают конфигурацию, объективно препятствующую ликвидации существующих разрывов.

Конечно, отдельные экономики могут при благоприятном стечении ряда факторов и обстоятельств перейти в группу если не передовых, то относительно более богатых и развитых. Такие примеры были в прошлом и, вполне возможно, будут наблюдаться и в будущем. Но подавляющая часть «развивающегося мира» обречена оставаться в состоянии мировой периферии со всеми вытекающими отсюда следствиями. Более того, случаи резкого перемещения экономики какой-либо страны вверх в существующей сегодня иерархии в рамках мирового хозяйства неизбежно будут редкими.

Мне уже приходилось ранее высказывать эту мысль¹, но рискну повторить ее еще раз. Всего лишь столетие назад возможность отсталых национальных хозяйств совершить исторический рывок и вырваться вперед была совершенно реальной и не встречала серьезных внешних препятствий. США совершили подобный рывок в первой половине XX в. В тот же период такие страны, как Канада, Австралия, Япония в исторически короткие сроки проделали путь от статуса мирового захолустья до положения промышленно развитой страны. После Второй мировой войны в Европе произошло значительное сокращение разрыва между экономическим «центром» континента и его исторической «периферией». В это же время в Азии, помимо Японии, за несколько десятилетий достигшей стандартов развитой части мира, свои позиции на всемирно-исторической шкале богатства и экономического развития серьезно улучшила Южная Корея.

Все это — примеры того, как при разумном устройстве экономической жизни в отдельно взятой стране можно было существенно изменить ее место в мировой экономической иерархии при низком или даже очень низком исходном состоянии производства и накопленных активов, добываясь этого за счет

¹ См. *Явлинский Г.* Перспективы России. М.: Галлея-Принт, 2006. С. 41.

грамотного использования имеющихся людских и природных ресурсов. Сравнение экономической карты мира, скажем, в 80-е годы XX столетия и в тот же период XIX — хорошее тому доказательство.

Однако последние десятилетия дают мировым аутсайдерам меньше надежд и перспектив на коренное изменение своего места в глобальной экономике, чем это можно было бы предполагать исходя из предшествующего опыта.

Да, мы являемся свидетелями того, как Китай в процессе частичной экономической модернизации ставит перед собой чрезвычайно амбициозные цели и достиг существенных результатов на этом пути. Однако этот пример в принципе не сможет стать объектом массового тиражирования. К тому же и степень его удачности пока не вполне ясна. Удачный старт еще не гарантирует столь же эффективного продолжения, а трудности, с которым предстоит столкнуться Китаю на пути к достижению технологических и социальных стандартов наиболее развитых стран Запада, чрезвычайно велики. Пример многих стран, претендовавших и претендующих на демонстрацию «экономического чуда», показывает, что по мере приближения к позициям мировых лидеров каждый шаг к их уровню дается все труднее и обходится все дороже, в том числе в результате роста социальных и политических ограничителей. Не говоря уже об известном феномене «ловушки среднего дохода», когда страна с ростом благосостояния лишается международных конкурентных преимуществ в виде дешевой рабочей силы, но так и не приобретает тех изначальных преимуществ развитых стран, о которых речь шла выше.

В любом случае, речь идет о возможности индивидуальных (на уровне отдельных стран и регионов) «прорывов» из нищеты или бедности и экономического застоя в ряды мировых лидеров. Само же явление разделенности мира на страны богатые и бедные, сильные и слабые, ушедшие далеко вперед и отставшие, по-видимому, становится его постоянной и неустранимой чертой.

Действительно, можно накопить или привлечь средства, наладить конкурентоспособное производство, делать качественные и дешевые товары, но получаемый от производства доход в

расчете на одного занятого всегда будет заведомо ниже дохода, который будет получен собственником интеллектуального и организационного ресурса, позволяющего не только удовлетворять потребности потребителя, но и в значительной степени формировать его в соответствии с собственными интересами и возможностями. И если в плане индивидуального богатства и обеспечения высокого заработка узкого круга квалифицированных работников хозяева «старой» (индустриальной и даже доиндустриальной) экономики могут добиться весьма впечатляющих результатов, то с точки зрения массового уровня доходов, с точки зрения абсолютного большинства занятых в этих отраслях работников имеющиеся у них возможности просто не сравнимы с возможностями тех, кто обеспечивает высокую доходность своей деятельности путем формирования спроса и добавления в производственные цепочки новых звеньев, оплачиваемых в итоге конечным потребителем.

В результате, несмотря на общий рост потребления, который захватывает, в том числе, и менее развитые страны, разрыв между ними и развитым миром не уменьшается — мировой «клуб богатых» по-прежнему остается местом для «избранных», и никакого массового изменения расклада сил в мировом хозяйстве не наблюдается².

Однако главное здесь, пожалуй, даже не в том, что в результате объективных процессов возможности менее удачливых стран преодолеть сложившийся разрыв заметно уменьшились: как бы они ни пытались приспособиться к требованиям мирового рынка, они всегда будут в заведомо проигрышном положении по сравнению с теми, кто его формирует. Главное — в том, что

² Как пишет по этому поводу специалист по развивающимся рынкам из «Морган Стэнли» Р. Шарма, «представление о широком сближении уровней развивающегося и развитого миров — это миф. <...> По состоянию на 2011 г., разница в подушевом доходе между богатыми и развивающимися странами не отличается от соответствующего показателя в 1950-е годы». «Хотя мир может ожидать новых прорывов отдельных стран с низким уровнем доходов, на уровне стран с высокими и средними доходами новый экономический миропорядок будет, скорее всего, больше похож на старый, чем предсказывает большинство экспертов <...> Очень немногие когда-либо достигнут уровня доходов развитого мира» (Foreign Affairs. 2012. November-December. P. 3, 7).

преодоление этого разрыва перестало фигурировать среди задач, решение которых (хотя бы в перспективе!) считается необходимым в качестве условия для устойчивого роста мировой капиталистической экономики. Напротив, наличие в мире огромных разрывов в уровне богатства стало считаться естественным и едва ли не полезным для глобальной экономики явлением.

Возвращаясь к теме роли нравственных идеалов и ограничителей, можно предположить, что вышеописанный разворот в отношениях между развитым миром и остальной его частью был одновременно и следствием ослабления этой роли, о котором я говорил в предыдущей части, и, в определенном смысле, его причиной.

Действительно, новые условия во многом лишали смысла морализаторский подход к организации отношений между развитым и развивающимся миром. Какой смысл пытаться регулировать отношения с менее развитыми странами ради большей помощи их росту, если характер этого роста жестко детерминруется складывающейся новой системой распределения ролей в мировой экономике? В этих условиях стимулирование экономического роста и инвестиций становится предметом заботы национальных правительств этих стран, а диалог «Север — Юг» в рамках международных организаций и различных форумов все больше приобретает характер торга, в рамках которого развитые страны требуют усиления защиты прав своих инвесторов и ужесточения борьбы с интеллектуальным «пиратством», а развивающиеся (точнее, та их часть, которая имеет возможность и желание играть по складывающимся правилам) — большего доступа к кредитам международных организаций и гарантий роста финансовых поступлений от правительств и бизнеса развитых стран.

Китай, разумеется, занимает особое положение в этом ряду. В силу уникальной численности населения, огромной роли государства (которое в попытке вырваться из запрограммированной бедности три десятилетия назад, по существу, сдало в аренду мировому бизнесу население и территорию страны) и неординарных финансовых возможностей Китай претендует на получение доступа к привлекательным видам бизнеса через участие в капитале или приобретение корпораций, действующих на

территории самих развитых стран, встречая в своем стремлении растущее сопротивление западных политических элит и правительств. Но в этом случае в соответствующих отношениях тем более нет места морали — здесь идет жесткий торг элит за контроль над перспективными либо критически важными с точки зрения экономической стабильности и безопасности сферами деловой активности в развитых странах, и, как говорится, тут уж «не до сантиментов»³.

Но есть, безусловно, и обратное влияние (и случай Китая наглядно это демонстрирует). Явно растущие жесткость и прагматизм в отношениях между Севером и Югом, безусловно, способствовали тому, что роль моральных ценностей в сознании элит мировых держав падала с ужасающей наглядностью, сводя международные отношения к циничной «игре с нулевой суммой», в которой принципы так называемой «Realpolitik» последовательно вытесняли идеалы всемирного прогресса, характерные для мейнстрима политико-экономической мысли XX в.

В результате сегодня с большой долей уверенности можно сказать, что труднопреодолимый и в существенной мере антагонистический разрыв между богатыми и навсегда бедными странами в предстоящие десятилетия будет только увеличиваться, и образуемая между ними пропасть в доступных им возможностях, привилегиях и, как следствие, в качестве, стиле и образе жизни, скорее всего, станет одной из самых главных проблем человечества в XXI в. Обратить вспять эту тенденцию может только какое-то совершенно экстраординарное проявление политической воли.

³ В статье И. Валлерстайна, известного социолога из Йельского университета, и Г. Дерлугьяна, примерно так же описывающей логику современного разделения труда между центральной зоной мирового капитализма и его периферией, Китай, наряду с Россией, отнесен к зоне «полупериферии», которая «сочетает в себе черты продвинутого центра с периферийными свойствами социоэкономической отсталости». Полупериферийные страны «в некоторые периоды могут двигаться вверх в мировой иерархии, в другие периоды кажется, что они теряют ранее достигнутые преимущества и скользят вниз» (Эксперт. 2012. № 1 (784). 26 декабря — 15 января).

3.3. От «биполярного» мира к «войне цивилизаций»

Влияние структурных изменений в мировой экономике на международные отношения не ограничивается обострением проблемы экономического неравенства и разрывов в доходах и возможностях по условной линии «Север — Юг». Следствием оказываемого воздействия становится отказ от идеи единства мира в его разнообразии и возвращение к концепции международных отношений как площадки для непримиримой борьбы антагонистических «цивилизаций».

Это не имеет ничего общего с «холодной войной», которая началась как противостояние политических систем в рамках европейской цивилизации и в таком качестве дает о себе знать даже в начале XXI в. Классическая «холодная война», свидетелями которой мы были 30–40 лет назад, представляла собой необычайно жесткое противостояние глобального Запада, с одной стороны, и Советского Союза с его союзниками и симпатизантами — с другой. При этом, во-первых, часть мира, противостоявшая СССР, казалась более или менее единой в представлениях о том, куда должен двигаться «антисоветский» мир и каковы должны быть, по его версии, основные принципы будущего мироустройства. А во-вторых, так называемый «советский блок» рассматривался Западом как некая историческая девиация, отклонение от единого магистрального пути цивилизации, которая рано или поздно будет скорректирована, и изначально заложенное в логике прогресса единство мира будет восстановлено.

Сегодня же мы имеем куда более тревожную картину.

Во-первых, отметим, что вопреки многим прежним ожиданиям, напряжение в отношениях Запада и Москвы никуда не исчезло, но оно из идеологического превратилось в геополитическое. Менее всего я склонен идеализировать российские постсоветские реалии, и прежде всего — российскую власть, в том числе ее действия на международной арене. Тем не менее вряд ли советское руководство было для Запада более удобным и комфортным партнером по отношениям, чем нынешнее российское. Не говоря уже о том, что экономические возможности постсоветской России в плане борьбы за глобальное или хотя

бы региональное влияние куда более скромны, чем у бывшего СССР. Тем не менее схематичная жесткость, которая временами адресуется России со стороны ведущих групп западного истеблишмента, причем чаще всего по вопросам, в региональной специфике которых этот истеблишмент разбирается менее всего, свидетельствует о барьерах, которые действительно очень трудно преодолеть.

Во-вторых, — и здесь мы переходим к проблемам гораздо более глубокого характера — весь остальной мир сегодня рассматривается Западом как существенно более враждебный, чем 30 лет назад, причем на фундаментальном, мировоззренческом уровне. Территория сил, «враждебных демократии», сегодня охватывает большую часть исламского мира (за исключением нефтедобывающих монархий Аравийского полуострова — почти абсолютных автократий), «посткоммунистический» Китай, возглавляемые пассионарными популистскими лидерами автократические режимы в Латинской Америке, ряд националистически настроенных правительств либо антиправительственных движений в других частях мира. Если три десятилетия назад мир казался биполярным, то теперь возникает ощущение, что число сил, зачисляемых Западом в категорию своих внешнеполитических противников, стало больше и продолжает расти.

И в-третьих, что, на мой взгляд, еще более серьезно, убеждение в единственной правильности существующего общественного устройства как наиболее полного воплощения общечеловеческих ценностей сопровождалось ростом подозрительности, если не откровенной враждебности по отношению к концепциям общественной жизни, не соответствующим западному интеллектуальному мейнстриму. Теории «столкновения цивилизаций», антагонистической несовместимости различных укладов жизни и быта, считавшиеся ранее неполиткорректными, стали звучать в той или иной форме из уст вполне системных политиков, что часто воспринималось как сигнал о снятии табу на пропаганду некоторых очень даже «скользких» положений, фактически возбуждавших агрессию по отношению к целым группам и сообществам, главным образом в бывшем «втором» и «третьем» мире.

И это тоже, как мне представляется, по крайней мере отчасти, связано с изменениями в экономике и в схеме нового разделения труда, о которых шла речь в предыдущей главе.

С одной стороны, увеличение доли, а главное — общественного веса «новой экономики» в развитых странах, т.е. финансовых, консультационных и прочих интеллектуальных услуг имело результатом рост прослойки общества, считающей себя своего рода новой аристократией, — прослойки людей самоуверенных и амбициозных, убежденных в своем интеллектуальном превосходстве и чрезмерно доверяющих собственным суждениям. Эти люди, естественно, в большей степени, чем ранее, транслируют свое мироощущение на общество в целом, выступая в значительной степени как заказчики и в определенной степени как проводники более самоуверенной и бессистемной внешней политики.

Да и в нижних сегментах общества в западных странах происходящие структурные изменения стимулируют раздражение по отношению к окружающему миру. Квалифицированные рабочие места «уезжают» в Китай и другие новые промышленные анклавы, а рабочие места в традиционной сфере услуг не только не престижны и не слишком доходны, но еще и заполняются иммигрантами из более бедных стран. В результате очень многим внешний мир начинает казаться враждебной силой, источником неприятностей, бытового и душевного дискомфорта.

С другой стороны, на фоне нравственной фрустрации населения, вынужденного вписываться в постмодернистскую реальность «финансового капитализма», где реальный результат честного труда теряет ценность на фоне больших и малых состояний, возникающих «из воздуха», но пользующихся при этом поддержкой и защитой государства, у беспринципных политиков или экспертов возникает сильный соблазн сыграть на идее «конфликта цивилизаций» и борьбы с «врагами свободы» за рубежом. Отсюда — смесь высокомерия и слепоты влиятельных политических игроков при удручающей неспособности влиять на них гражданского общества, которое в последние годы проявляло все более настораживающее безразличие к деталям происходящего, а также готовность ради общественной безопасно-

сти закрывать глаза на существенные и реально необоснованные нарушения прав личности.

Оборотной же стороной публичной спеси и высокомерия, как правило, является тихий приватный цинизм — готовность в упор не замечать неудобные факты, случаи лжи и финансовых преступлений «своих» политиков, тайные тюрьмы и пытки заключенных. Отсюда же и лежащая по ту сторону морали «торгово-закупочная политика», основывающаяся на потоках нефти и газа, непрозрачных сделках и корпоративных интересах.

А следствием всего этого стал печальный факт отхода от комплексного видения мира как сложного и противоречивого организма, который нельзя уложить в простую схему «единственно правильного» устройства общества, каким бы замечательным оно ни казалось тем, кто от него выигрывает.

3.4. Простые решения для сложного мира

Возможно, это звучит банально, но современный мир действительно очень неоднороден с точки зрения способа организации обществ и господствующих в них общественных ценностей и традиций. При всем единстве человеческой природы, при всей детерминированности базовых законов общественных отношений поле для различий в этих отношениях или способах их организации необычайно велико. При внешней схожести общественных институтов в различных национальных и географических общностях понимание логики и результатов их функционирования требует индивидуального подхода и никогда не может быть стопроцентно предсказано на основе чужого исторического опыта.

Более того, как я уже писал, эти различия нельзя, попросту невозможно свести к различиям в стадиях исторического развития. Было бы большой ошибкой полагать, что все страны идут по одному и тому же пути, только находятся в разных его точках. И что через, условно говоря, 100 или 200 лет страны Африки или Ближнего Востока будут иметь социально-экономическое устройство, полностью совпадающее с нынешней организацией жизни в Западной Европе или США. Подобным упрощен-

ным подходом в прошлом столетии грешили многие — и левые, и правые; и социалисты, и либертарианцы — все, кто пытался поставить точку в описании «правильного» устройства общества и объявить «конец истории». Но, казалось бы, сейчас, в начале XXI столетия, должно уже быть очевидным, что все гораздо сложнее, что никто не знает рецепта идеального устройства общества, если близкий к таковому вообще существует. А если и существует, то даже самые развитые в экономическом отношении общества находятся лишь в начале этого большого пути.

Прекращение смертельного глобального противостояния между Советским Союзом и США привело к тому, что культурно-религиозное многообразие стран и народов, всегда существовавшее в мире и лишь временно нивелировавшееся принадлежностью либо к одному, либо другому блоку, сегодня заявило о себе в полном объеме и вышло на поверхность, став политической реальностью. Население стран Запада (в Северной Америке, ЕС, Азии и Австралии), вместе взятое, составляет 700 млн человек — т.е. около 10% населения планеты. Остальные 90%, до сих пор бывшие преимущественно объектом мировой истории, теперь превращаются в ее субъект.

Однако Запад, и в первую очередь США, превратно истолковал последствия своей победы в «холодной войне», всерьез восприняв начинающийся век как «конец истории». США не просто поверили в универсальность эффективности своей политической системы, но стали исходить из этого в повседневной практической политике, низводя свои возможности и ресурсы до примитивной идеи повседневного доминирования.

Сказанное тем более справедливо в условиях, когда на стороне тех, кто, имея в избытке самоуверенность, считает себя «силами добра», нет также и очевидного силового преимущества: могущество США измеряется все же параметрами минувшего века. Авианосцы и тяжелые бомбардировщики идеально подходили на роль инструмента сдерживания советского блока, но угрозы XXI в. — это совсем другие угрозы. С терроризмом, различными человеконенавистническими идеологиями и верованиями, национализмом, климатическими катаклизмами, распространением ядерного оружия и энергетической несба-

лансированностью бороться можно только другими способами. Для этого прежде всего необходима самая широкая кооперация со всеми, с кем возможен диалог, учет различных мнений, выработка действительно общих решений, а не снисходительное похлопывание по плечу. И уж тем более непригодно для этих целей применение «стандартов» запугивания неудобных или неговорчивых субъектов, безответственная демонстрация враждебности, манипулирование странами путем превращения их в «прифронтовую зону».

3.5. Качество политического мышления

После отказа советского, а затем и российского руководства от идеи глобального противостояния с развитым миром, означавшего окончание сорокалетней «холодной войны», у многих, в том числе и у меня, появилась надежда, что наступает новая эпоха — без глобальной конфронтации и с возможностью согласования интересов крупнейших мировых держав во имя общего развития и улучшения качества жизни на планете. Во всяком случае, когда в 1990–1991 гг. я работал в рамках советско-американского проекта «Согласие на шанс», у меня было ощущение, что эти надежды были у многих.

Сегодня, спустя более чем два десятилетия, стало очевидно, что этого не случилось. За прошедшее время мировая политика не смогла грамотно разрешить почти ни одной из серьезных региональных проблем, не говоря о проблемах глобального миропорядка в целом. Это относится к ситуации в Ираке, Афганистане, Пакистане, всей Центральной Африке, Северной Индии с ее Кашмиром, Шри-Ланке, на Филиппинах и Ближнем Востоке; к проблемным статусам Тайваня и Косово, положению курдов в Турции, к территориальным спорам на постсоветском пространстве — список можно продолжать очень долго. Не получила решения задача нераспространения ядерного оружия, выстраивания отношений с Ираном и КНДР. Международные дипломатические и политические усилия почти во всех случаях не улучшают ситуацию: она хотя и существенно отличается в каждом конкретном случае, но практически везде неблагоприятна и взрывоопасна. Каждый день по меньшей мере десятки людей

гибнут по воле полевых командиров, чьи имена, возможности и политические взгляды, похоже, даже не фиксируют в ведущих аналитических центрах, пока речь не пойдет о нетерпимом для массового сознания количестве жертв или об угрозе кому-то из представителей «золотого миллиарда».

Если в каких-то случаях и удастся добиться успеха, то он чаще всего выглядит запоздалым, половинчатым, достигнутым неадекватными и неграмотными средствами и при этом проигрывающим на фоне растущих неудач.

В силу этого возможности США и Европы решать региональные проблемы все больше кажутся иллюзорными. Десять лет назад политику Европы в области прав человека поддерживали 72% членов ООН, а в прошлом году — всего 48%. Еще более резкое снижение наблюдается в случае США: с 77 до 30%.

Конечно, можно, как это часто делается на Западе, во всех этих неудачах и поражениях видеть чьи-то козни, искать происки врагов «западного мира». Тем более что противодействие усилиям США и Европы действительно есть, и слабее оно не становится. Однако было бы глупо отрицать, что качество и уровень внешней политики западных стран в последние 20 лет оказались намного ниже даже не слишком оптимистичных ожиданий.

Почему так произошло? Не думаю, что дело в недостаточной информированности властных команд или непонимании ими важных закономерностей мирового развития. Причина, скорее, та же, что лежала в основании и экономического кризиса 2007–2009 гг., и тех долгосрочных проблем, что продолжают сотрясать мировое хозяйство. А именно: со сменой политического поколения в начале 1990-х годов появился новый тип политиков, куда в меньшей степени, чем раньше, склонных ставить и решать стратегические задачи, основанные на принципах и гуманистических ценностях, предпочитающих политическую прагматику и так называемую «реальную политику».

При этом под прагматикой я не имею в виду практичный подход к достижению общественно значимых позитивных целей — практицизм, если он проявляется в поиске реалистичных путей достижения высоких общественных целей, не только оправдан, но и является высоконравственным. В конце концов,

гибкость никогда не была признаком слабости — напротив, ее отсутствие является атрибутом слабости ума. Здесь речь идет о прагматике иного рода — личном приспособленчестве при отсутствии каких-либо надличностных, общественных идеалов и принципов, когда в стремлении к индивидуальному успеху выбираются самые простые и легкие пути.

Для политика это такой легкий путь — не пытаться убеждать избирателей и влиятельных людей в своей правоте и полезности предлагаемой программы, рискуя быть непонятым или неубедительным, а подстроиться под общий настрой. Или, того хуже, сыграть на низменных сторонах человеческой природы — таких как стремление возвысить себя через презрение к окружающим или подавление их воли, инстинктивная подозрительность по отношению ко всему чужому и непонятному, зависть к чужому благополучию и т.п. А если общий уровень нравственных стандартов в обществе снижается, то соблазн пойти по такому пути увеличивается многократно. В таких условиях ставка на политику демонстрации превосходства становится естественным выбором, — вместо поиска содержательного диалога и нормального сосуществования — не отменяющего принципы, но, наоборот, способствующего их утверждению.

Падение качества мировой политики сопровождается снижением уровня многих средств массовой информации, в том числе мирового масштаба. Более того, гламурность и шоу-бизнес с помощью телевидения из раза в раз делают политику все менее профессиональной и все более далекой от интересов людей.

Лучшей иллюстрацией к сказанному является то, что происходит сегодня. Можно уже обоснованно говорить, что усилия так называемой «двадцатки» (равно как и «семерки») в незначительной степени оказывают влияние на положение дел в мировой экономике. И причина кроется в том числе и в том, что лидеры, собирающиеся для обсуждения фундаментальных проблем, не могут обсуждать в полном объеме их истинные причины. Они не могут ответить, например, на вопрос о том, почему нельзя плодить некачественные ценные бумаги, если можно было мистифицировать мировое общественное мнение информацией о наличии в Ираке оружия массового уничтожения и на этой основе начинать широкомасштабную войну? Почему нельзя выдавать

невозвратные кредиты, если в самой демократической стране мира можно использовать пытки и годами держать людей в заключении без суда? Обсуждать такие вопросы — значит говорить не столько об алчных банкирах, сколько о самих себе, о западной политической системе в целом, о драматическом снижении качества политики и о том, что крупнейший бизнес, в первую очередь финансовый, в последние десятилетия, слившись с политикой, очень существенно на нее влияет.

Потому и выходить из кризиса так тяжело и дорого, учитывая нежелание политиков осуществлять массовые, но оправданные и вполне заслуженные банкротства. Масштабы слишком велики. Социальные последствия будут слишком тяжелыми. Кроме того, если попытаться заставить бизнес заплатить за его безответственность и обман населения, то, будучи загнан в угол, он может начать задавать политическому истеблишменту неудобные вопросы. Например, кто подавал бизнесу пример цинизма и двуличия? Кто превратил мировую политику в международную торговлю принципами? Кто демонстрировал невменяемую самоуверенность? Кто не понял смысла окончания «холодной войны»? И так далее и тому подобное.

Поэтому решили платить и далеко с вопросами не заходить. И хотя благодаря вбросу в экономику огромных денег ситуация нормализовалась, все фундаментальные проблемы и пороки сохраняются. Болезнь, т.е. кризис системы стимулов и ограничений в экономической жизни, таким путем вылечить невозможно — можно только снять симптомы, да и то ненадолго. Инвесторы и все остальные участники мировой экономической игры чувствуют недосказанность, и доверие не появляется.

С другой стороны, и граждане, чья требовательность в конечном счете является единственной гарантией сохранения общего направления и уровня политики, к сожалению, проявляют все большее безразличие. Несмотря на бурную деятельность групп активистов, организующих в том числе и массовые гражданские акции протеста, в целом происходит заметное снижение политической активности общества. В результате опаснейший процесс углубления неадекватности политики и принципов управления экономикой реалиям нового века, увы, продолжается.

Добавлю еще одну исключительно важную позицию. В XX в. политические «козыри» свободы совпадали по своему вектору с аргументом наиболее успешного и творческого соблюдения нравственных норм и традиций. В свободных западных странах на массовом уровне были весьма прочные семьи, и институт семьи, несмотря ни на какие частные и общественные эксцессы, имел высокую репутацию в общественном мнении. Тоталитарной агрессивной несвободе противопоставлялась религия и светская культура высокого уровня, абсолютно ценившая человеческую жизнь, высоко ставившая ценность семейных отношений. Именно с такими идейными параметрами имели дело и подчас пытались без особого успеха полемизировать тоталитарные диктаторы. Именно такой пример, а отнюдь не победное шествие помпезной институционализации принципов весьма сомнительных эпатажных свобод, видели, как некую обобщенную картину свободного мира, страдавшие от диктатур народы.

Мне представляется, что важнейшей причиной кризиса мировой политики конца XX и начала нынешнего века является отход от фундаментальных гуманистических ценностей, содержащихся, например, во Всемирной декларации прав человека, значимость которых воспринималась как системообразующая большинством элит западных стран всю вторую половину XX в. и по преимуществу ставилась выше узкопонимаемых национальных интересов. Превышение меры циничности и лицемерия в политике, фактический отказ от принципов и ценностей европейской гуманистической цивилизации в политической практике — вот что сделало систему поддержания основ миропорядка слабой, беспомощной в предотвращении кризисных ситуаций и неэффективной в разрешении конфликтов.

Г Л А В А 4

Распад СССР и постсоветская трансформация: краткосрочные интересы против нравственных принципов

4.1. Постсоветский капитализм

Распад Советского Союза, который одни считают главной победой, а другие называют величайшей геополитической катастрофой второй половины XX в., действительно представляет собой событие исторического масштаба. Оно ознаменовало завершение глобального по своему характеру великого эксперимента — попытки на практике создать исторически устойчивую и способную к поступательному развитию модель экономического устройства общества, построенную на иных, нежели современный капитализм, принципах — с очень существенным ограничением персонифицированной частной собственности, отрицанием рынка как главного регулятора использования экономических ресурсов, директивным планированием как главным инструментом организации хозяйственной жизни.

Несмотря на то что не все (во всяком случае, в России) считают, что распад СССР был обусловлен несостоятельностью и неэффективностью советской экономической системы, факт

остается фактом: вместе с Советским Союзом прекратила свое существование и построенная в нем хозяйственная система, которая сегодня представлена в мире лишь крошечными анклавами в самоизолировавшихся странах (например, на Кубе или в Северной Корее). Национальные экономики, сформировавшиеся в 1990-е годы на обломках СССР, конечно, несут определенный отпечаток советского прошлого, но в целом механизм их функционирования сегодня сильнее отличается от того, который имел место в СССР, нежели от аналогичных механизмов в странах, имеющих сходные экономические, природные и культурные условия, но никогда не экспериментировавших с социализмом советского типа.

То есть, конечно, механизмы, определяющие функционирование российской экономики, реально отличаются от аналогичных механизмов в экономиках сегодняшних США или Великобритании, но я не думаю, что они в меньшей степени заслуживают классификации их как «капиталистические», чем, например, соответствующие механизмы в Индонезии или Бразилии, или, скажем, в Италии или Японии до Второй мировой войны. Если страны бывшего СССР и следует выделять в какую-то отдельную группу в рамках мировой экономики, то в очень условном и ограниченном смысле.

Во всяком случае, что касается таких явлений, как гипертрофированная роль государственного бизнеса, системная коррупция, отсутствие реального разделения властей, профанация парламентаризма и некоторых других вещей, которые многие считают системообразующими в современной России, то здесь и Россия, и другие постсоветские общества вряд ли могут претендовать на «копирайт». К сожалению, добрая половина человечества, если не больше, живет со всеми этими явлениями, и, боюсь, в ближайшие десятилетия ситуация в мире в этом отношении вряд ли существенно изменится.

Ни политический авторитаризм, ни разрыв между формальными правовыми нормами и реальными законами деловой практики, ни правительственный контроль над наиболее важными (с точки зрения размеров и устойчивости возможностей извлечения доходов и прибыли) сферами предпринимательства не являются достаточным основанием, чтобы говорить об

«уникальности» российской системы, о неприменимости к ней универсальных экономических законов.

И, добавлю, все экономические или общеполитические разговоры об «особом пути России», независимо от того, ведутся ли они со знаком «плюс» или же со знаком «минус», являются, на мой взгляд, результатом спекуляций и популизма, коренящихся либо в русском национализме, либо в националистическом, выскомерном неприятии России, либо в желании скрыть корыстные интересы¹.

Что касается подробной характеристики российского капитализма, то я пытался, в меру своих сил, изложить ее в своих ранее опубликованных работах, например в книгах «Периферийный капитализм» и «Перспективы России». Анализируя особенности хозяйственной системы современной России, я пытался провести мысль о том, что здесь мы, безусловно, имеем дело с капитализмом со всеми его обязательными системообразующими характеристиками — такими как частная собственность и рыночная логика поведения хозяйствующих субъектов. Однако в нашем случае они поставлены в условия крайне неразвитого гражданского общества, слабости государственных институтов и зависимого положения страны в системе глобальной капиталистической экономики, что, естественно, накладывает на их функционирование глубокий отпечаток². Тем не менее общая логика капиталистических отношений работает в России так

¹ Безусловно, существуют значительные цивилизационные и культурные особенности России, сложившиеся за тысячелетие ее истории, существенно отличающие ее от других стран и народов. Но учет этих особенностей, по моему глубокому убеждению, относится к методам и способам осуществления модернизации и реформ, к тому, как их эффективно воплощать в жизнь, а не к тому, куда двигаться и какой должна стать Россия.

² Собственно, именно поэтому я и характеризовал российский капитализм как «периферийный», а не «государственный» или «государственно-криминальный», как предпочитают называть его некоторые критически к нему настроенные экономисты. Мне кажется, это правильней, поскольку малоприятные черты и характеристики нашей сегодняшней реальности, отличающие ее от современного Запада — не только и, возможно, не столько признаки какой-то управленческой беспрецедентности, особенности или изначальной неправильности российской версии капитализма, сколько следствие ее удаленности — исторической и экономической — от его современного ядра.

же, как она работает и на всем остальном пространстве мирового хозяйства.

Характерно, что при всех различиях в условиях, в которых Россия оказывалась в различные периоды своей постсоветской истории, экономически она страдала одновременно и от недостаточного развития капитализма, в том числе от пороков, унаследованных ею из своего докапиталистического прошлого, и от того, что некоторые его элементы в 1990-е годы вносились в формах, характерных для совершенно иной его стадии — стадии постиндустриального капитализма, в котором формы приобрели самодовлеющий характер и оторвались от смысла, ради которого они исторически возникали. В результате в стране возникла малопонятная и в чем-то фантазмагоричная ситуация, когда институты и формы, заимствованные из постиндустриального «финансового капитализма» современного Запада, соседствуют и даже уживаются с почти средневековыми отношениями как между государством и обществом, так и в самой государственной машине.

Например, пусть и не самый развитый, но вполне сложившийся, достаточно диверсифицированный и имеющий весьма приличную техническую базу рынок ценных бумаг в России возник при отсутствии сколько-нибудь прочных основ крупной частной собственности и при почти полном отсутствии гарантий прав не только миноритарных, но и контролирующих акционеров в частных корпорациях. Судебная система и коммерческий арбитраж в России, хотя и приобрели все приличествующие капиталистическому обществу формы, по своей сути являются лишь инструментом защиты (в лучшем случае — согласования) интересов политически влиятельных людей и групп. Прокуратура и следственные органы свою функцию надзора за законностью действий хозяйствующих субъектов исполняют весьма специфическим образом, скорее вызывающим вопросы и подозрения, нежели дающим ответы и уверенность.

Это, однако, вовсе не снимает вины с тех, кто после крушения СССР формировал и продолжает формировать именно такую парадигму развития.

Естественно, многие столь же малопривлекательные черты современного российского капитализма, как я пытаюсь показать в этой книге, являются общими и для России, и для Запада.

Что же касается бизнес-сообщества в нынешней России, то оно за два постсоветских десятилетия сложилось как совершенно особая социальная группа с огромным элементом российской специфики (если подходить к ней с мерками современного западного общества). Сегодня эта категория объединяет большое и чрезвычайно пестрое множество людей, чей статус, интересы и самосознание с трудом поддаются сколько-нибудь внятному и непротиворечивому описанию — настолько причудливо уживаются в нем элементы капиталистического предпринимательства, классического чиновничьего сословия, бюрократии современного постиндустриального общества и организованного криминального сообщества.

Впрочем, и это тоже не стоит считать чем-то совершенно уникальным в мировой практике: подобный эклектизм присущ многим обществам на периферии современного мирового капитализма — от авторитарных режимов в Латинской Америке до нефтедобывающих монархий на Ближнем Востоке и наиболее «продвинутых» государств Черной Африки, где местная элита смогла консолидировать контроль над добычей и экспортом ценных природных ресурсов. Правда, как я попытался показать это в «Периферийном капитализме», сложившаяся в результате постсоветской трансформации система также несет отражение некоторых существенных черт, присущих Российской империи конца XIX — начала XX в.

Такие черты нынешней реинкарнации российского капитализма, как высокая доля государственного сектора, включая полугосударственные и квазигосударственные компании, отчасти воспроизводят структуру собственности в императорской России. И век назад основные ресурсы страны, даже в частном секторе экономики, фактически не находились в по-настоящему частной собственности. Как и сейчас, предприниматели осознавали свою зависимость от авторитарного государства, привычно смотревшего на все главные ресурсы страны как на «государевы», жалюемые подданным не столько в собственность, сколько в пользование и управление в обмен на политическую лояльность и готовность выполнять пожелания самодержавной власти.

Да и российская приватизация 1990-х годов, особенно если иметь в виду крупные промышленные активы, тем более свя-

занные с использованием природных ресурсов, воспринималась не как реальная продажа важных производственных активов в частные руки, а скорее как государственное распределение прав пользования казенным, по сути, имуществом в соответствии с особенностями исторического момента («переходный период» как своего рода «смутное время»).

При этом подобное восприятие приватизации было характерно не только для тех, кто распределял бывшую советскую «общенародную собственность», но и тех, кто назначался ее новым собственником. Известная фраза одного из российских «олигархов», произнесенная в начале 2000-х годов, о том, что он готов «в любой момент отдать все государству», на самом деле не столь абсурдна, как многим в то время показалось. Адекватные и здравомыслящие бенефициары той приватизации прекрасно понимали (и все еще продолжают понимать), что полученные ими стратегические активы принадлежат им весьма условно — на деле их права распространяются лишь на долю прибыли от их использования, но не ее источник. А тем из числа новых хозяев, кто возомнил, что внезапно привалившее им богатство в виде приватизированных активов полностью и безраздельно принадлежит им по священному праву собственности, «наглядно» объяснили суть их заблуждений.

Однако не стоит думать, что все это делает постсоветские экономические реалии чем-то сущностно иным, принципиально отличным от того, что мы видим в остальной Европе или Азии. Это — не следствие мифической «особости» национального сознания, делающего чужой опыт иррелевантным. Это — нормальная реакция экономического поведения людей на существующие в данный исторический момент социальные институты или, наоборот, их отсутствие. В нашем случае — на отсутствие адекватных институтов поддержания правил мирного взаимодействия и взаимного контроля властных групп, поддержания на этой основе стабильных правил игры и цивилизованного правопорядка, согласования интересов основных социальных групп и поддержания на этой основе здорового и устойчивого экономического роста.

Институты же не даются свыше, они создаются людьми — чаще всего конкретными людьми, которых история и их

собственная (та или иная и так или иначе мотивированная) активная позиция выдвигают в центр событий и дают ресурсы для конструирования общественных отношений в соответствии с реальностью и их субъективными представлениями о ней.

В этом смысле формирование в России в 1990-е и 2000-е годы существующей ныне системы экономических и политических отношений не было железно predetermined историей — оно было в значительной степени результатом отчасти сознательных, а отчасти и не вполне осознанных шагов и действий группы политиков, в руках которых оказались сосредоточенными важнейшие властные ресурсы. Они много лет строили эту систему — даже если не задумывали ее как цель, а просто не считали нужным или возможным влиять на обозначившийся уже 20 лет назад вектор развития. Попытки противопоставить один период постсоветской истории другому (пресловутые «лихие 90-е» как якобы антитеза строительству упорядоченного бюрократического государства в «нулевые») на самом деле — не более чем лукавство или придумки «пиар-технологов».

Да, внешние формы, безусловно, менялись на протяжении последних двух десятилетий, как менялся, конечно же, и общий (он же средний) уровень доходов в стране. Менялись лица на вершине административно-властной и финансово-хозяйственной пирамиды, провозглашаемые ими лозунги и задачи — так же как, видимо, менялись самоощущение и самооценка правящих групп и их наиболее заметных представителей. Тем не менее все два последних десятилетия неуклонно шел процесс концентрации политической и экономической власти и, на этой основе, сосредоточения контроля над основными хозяйственными активами в руках группы конкретных людей, объединенных официальным мандатом на использование основных ресурсов общества в коллективных и личных интересах. Все эти годы — независимо от провозглашавшихся лозунгов и общественных настроений в тот или иной момент времени — происходила постепенная консолидация нового класса носителей власти и распорядителей основной части собственности в стране — класса, который сегодня коллективно определяет облик и направление эволюции российской экономики.

Каждый из членов этого нового класса сегодня распоряжается (не всегда и не обязательно в личном качестве, но во многом по собственному усмотрению) большим куском коллективной собственности этого класса — будь то казенное ведомство, государственная корпорация или крупная частная компания³. И одновременно с этим (а если уж быть точным, то чаще всего именно благодаря этому) имеет как минимум очень существенные личные активы, в том числе бизнес-активы, делающие его частью наиболее обеспеченного и привилегированного слоя в обществе «периферийного капитализма».

При этом соотношение коллективных и личных интересов при использовании вверенных членам правящего слоя общих ресурсов может сильно различаться в зависимости от момента, сферы, возможностей внешнего контроля и т.д. Да и конкретные условия, на которых предоставляется соответствующий мандат, подвижны и не единообразны — мы имели возможность видеть это на примере реорганизации, часто неоднократной, различных отраслей — от нефтегазового сектора и электроэнергетики до транспортных коммуникаций и сферы ЖКХ.

Тем не менее общий принцип обозначился четко и достаточно откровенно — в обмен на право использования уже имеющихся ресурсов, данных стране природой или унаследованных от предыдущих поколений, люди, рекрутируемые в правящий слой, должны выполнять определенные функции и условия в рамках коллективных интересов этого слоя, имея за это право воспользоваться возможностями для резкого повышения своего личного благосостояния без особой оглядки на формальные законы и инструкции.

Можно бесконечно спорить о том, насколько честно и результативно распорядители ресурсов выполняли в те или иные периоды свои функции в коллективных интересах — в извест-

³ Как я пытался показать ранее, в том числе в названных выше работах, крупные частные компании в наших условиях не являются в строгом смысле этого слова частной собственностью контролирующих акционеров. В случае продажи или конвертации активов в иные формы они не являются полностью свободными в своих действиях, а выгода, которую они могут извлечь для себя лично из распоряжения формально принадлежавшей им собственностью, реально ограничена отношениями с административной властью различного уровня.

ном смысле, хотя и достаточно условном, их можно назвать и общественными⁴. Однако тот факт, что частью мандата власти является возможность личного обогащения и использование в этих целях всякого рода сопутствующих возможностей, на мой взгляд, не вызывает сомнений. Как не вызывает сомнения и то, что эти возможности в большинстве случаев определяют поведение распорядителей крупных ресурсов в гораздо большей степени, чем интересы долгосрочного эффективного использования этих ресурсов в коллективных интересах.

А поскольку в наследство постсоветским правительствам в России досталась страна, где практически все основные ресурсы были сконцентрированы под контролем центральной власти, не удивительно, что именно этот сектор — своего рода квазичастный сектор, распоряжающийся ресурсами, которые контролирующая их власть передает в частное пользование на условиях определенного мандата, и стал в России доминирующим и системообразующим.

Отсюда и все те слабости российской экономики, разговоры о которых ведутся сегодня всеми и уже чуть ли не навязли в зубах. А именно: ее слабая диверсифицированность, гипертрофированная зависимость от небольшого числа природных ресурсов. Это, далее, сильнейшие ограничения для действия механизмов рыночной конкуренции, искаженные или бессодержательные критерии оценки качества управления в огромных сегментах экономики, слабость стимулов для повышения эффективности и усложнения содержания деятельности в основных отраслях. Это также узкие временные горизонты планирования на уровне отраслей и основных предприятий, крайне слабая заинтересованность в долгосрочном росте их капитализации. Это, наконец, отсутствие четких представлений о пределах дозволенного использования находящихся под оперативным контролем ресурсов в целях сугубо личного обогащения — поскольку правила фактически нигде не прописаны, соответствующие пределы,

⁴ Кстати говоря, не нужно думать, что это сугубо российское явление — вопрос о социальном смысле и роли современного бизнеса (а что такое бизнес, как не использование ресурсов общества для предпринимательства с извлечением при этом личной выгоды) на современном нам Западе дискутируется с не меньшей остротой, о чем я еще буду говорить далее.

устанавливаемые субъективным решением властных институтов, определяются исключительно опытным путем, путем «нащупывания» их через попытки выйти за пределы уже достигнутого уровня корыстных манипуляций.

Совокупность всех этих слабостей есть, по сути, следствие той модели «периферийного капитализма», к которой никто, возможно, и не стремился сознательно, не ставил как цель, но которая, тем не менее, еще в 1990-е годы определила орбиту движения экономики страны на достаточно длительную перспективу. Во всяком случае, сейчас эта модель, будучи закрепленной временем, инерцией поведения и мышления основных участников и большим количеством неформальных отношений и институтов, пустила слишком глубокие корни, чтобы надеяться на быстрое реформирование, даже если этому и будут способствовать политические изменения. Даже если в стране возникнет мощная общественная коалиция за системные преобразования, даже если в экономическую систему сверху будут запускаться иные сигналы и импульсы, принципиально отличные от нынешних — изменения, если они произойдут, будут медленными и долгое время малозаметными для постороннего взгляда.

Почему это произошло, и была ли возможность в начале 1990-х годов направить развитие страны по другому пути — отдельный вопрос. Лично я считаю, что такая возможность была. Экономический и психологический ступор советской системы, фактический паралич старых институтов власти и утрата прежним правящим слоем воли к самовоспроизводству означали, при всей опасности тогдашней ситуации, историческую точку бифуркации — точку, в которой энергичные усилия немногочисленной, но организованной и объединенной общими представлениями о том, что следует делать, группы людей могли существенно повлиять на исторический ход событий.

При всем критическом отношении к советской номенклатуре, при всей ограниченности и даже косности ее представления о глобальных реалиях конца прошлого века нельзя не видеть, что в ее составе было немало людей трезвомыслящих, образованных, способных к восприятию новых реалий и, главное, обладавших гражданским самосознанием. При грамотной организации из этих людей можно было рекрутировать достаточно

многочисленный слой новой элиты, способной удержать страну от скатывания в ситуацию, когда ход событий задавался не столько сознательной политикой властных институтов, сколько стихийным процессом реализации возможностей быстрого обогащения — любым путем и с любыми издержками.

Мне уже приходилось писать, что якобы эпохальные «рыночные реформы» 1992–1993 гг. — это один из самых вредных мифов, до сих пор живущий среди части российского политического класса и политизированного слоя интеллигенции. Нельзя — не только с моральной, но и с чисто технической точки зрения — считать реформами утрату властями контроля над бюджетом и денежным обращением, гиперинфляцию, отказ правительства от социальных обязательств не только по отношению к населению в целом, но и государственному аппарату.

Неприлично называть реформированием страны не просто подталкивание, но даже публичные призывы к государственным служащим не надеяться на бюджет, а «крутиться» и искать себе доходы «на стороне». Нельзя считать приемлемыми «временными издержками» резкое ослабление правопорядка и снижение степени соблюдения правовых норм, разрушение современных социальных лифтов и фактическую легитимацию криминальных доходов. Наконец, нельзя ставить себе в заслугу ситуацию, когда правительство фактически не контролировало ни использование активов, формально находившихся в государственной собственности, ни процесс их передачи в частный сектор — и то и другое если и регулировалось, то исключительно частными договоренностями и схватками интересов.

Это не означает, конечно, что обозначившаяся в начале 1990-х и приобретшая более или менее устойчивый вид к середине 2000-х годов российская модель «периферийного капитализма» была сознательной целью «реформаторов» переходного периода. Скорее всего, субъективно они желали и, возможно, искренне надеялись на иной результат. Однако в любом случае нельзя — абсолютно неправильно! — называть реформами беспомощное и бессмысленное следование за стихийным развитием событий и своего рода освящение их *post factum* официальным признанием. Фактически это было проявлением коллективной безответственности новых элит, самонадеянно взявшихся за

управление огромным и сложным государством, не имея для этого ни сил и опыта, ни четких представлений о том, что они собираются делать, ни умения проводить собственную выбранную линию в жесткой и опасной обстановке.

А уж если быть последовательным и доводить анализ до логического конца, то в конечном счете все упирается в ту самую общественную мораль, речь о которой шла в предыдущих главах. Парадоксальным образом люди, взявшиеся за строительство новой версии капитализма в России, решили строить его по лекалам советской пропаганды — как мир чистогана и насилия над слабыми и неимущими; как мир, где материальное благополучие является мерилем успеха, а общественная польза от деятельности, его приносящей, не имеет значения.

Люди, формировавшие лицо нового строя, и не считали нужным лицемерить, прикрывая примитивную корысть как двигатель их версии капитализма какой-либо более сложной формой мотивации, в которой нашлось бы место общественному благу. Последнее они сводили к простой сумме личных благосостояний и называли это представлением, якобы нормальным для «цивилизованного» общества. Умение «крутиться», «зарабатывать деньги» (читай — улавливать и направлять в свою сторону денежные потоки) фактически провозглашалось высшим человеческим талантом, а бедность, даже относительная, — результатом и признаком личной никчемности. И хотя не все решались, следуя известному примеру, посылать в соответствующее место «всех, у кого нет миллиарда», сходные чувства не просто выражались открыто и публично, но и выдавались за своего рода моральный принцип рыночной экономики. Во всяком случае, тезис о том, что нравственный долг каждого перед обществом — обеспечить как можно более высокий уровень потребления себе и своей семье (и пошли все...), находил в российской элите более чем благоприятный отклик.

4.2. После «реального социализма»: совместный проект элит

Возвращаясь к теме генезиса модели капитализма, закрепившейся в современной России, хочу еще раз подчеркнуть, что

ее характеристики — это вообще отдельный и чрезвычайно сложный предмет. Учитывая противоречивость, многоплановость и взаимную переплетенность разных типов отношений, каким-то не всегда объяснимым образом сосуществующих в одной системе, дать более или менее цельную картину функционирования этой системы в нескольких предложениях просто невозможно. В меру своего опыта я попытался обрисовать логику и особенности существующих сегодня в нашей стране экономических отношений в уже названных выше работах, хотя и понимаю, что за последние пять-семь лет здесь произошли некоторые изменения, которые стоило бы проанализировать и оценить. Однако это действительно очень сложный, изменчивый материал для серьезного анализа, не говоря уже о том, что многие вещи в практике этих отношений скрыты от постороннего взгляда и станут известны не скоро, а возможно и никогда. Поэтому подробно рассуждать на эту тему здесь и сейчас, неизбежно скатываясь к голословным утверждениям и журналистским штампам, будет некорректно, да и нецелесообразно.

В контексте же того, о чем я веду речь в этой книге, хотелось бы сказать еще об одном аспекте. Как было отмечено в предыдущем параграфе, формирование и существование этой системы обусловлено как представлениями и действиями людей, оказавшихся в конце 1980-х — начале 1990-х годов на гребне драматических событий, так и объективными условиями, в которые в этот период была поставлена наша страна.

О соответствующих внутренних условиях сказано уже достаточно много. Понятно, что объективный в целом процесс демонтажа хозяйственной системы, основанной на директивном управлении и распределении в масштабах огромной и постоянно усложнявшейся экономики, происходил в конкретном историческом контексте. Существенное значение имели субъективные суждения и, порою, личные заблуждения и слабости руководства. Немалую роль сыграл в этом и ряд случайных или непредсказуемых событий, в том числе падение валютных доходов от экспорта нефти и неудачный для СССР поворот войны в Афганистане, что оказало заметное воздействие на состояние государственных финансов и общий морально-психологический климат в советском обществе.

Однако нельзя не видеть и того, что смена социально-экономического строя в стране и формирование в постсоветской России нынешнего типа хозяйства во многом была продуктом взаимодействия с внешним миром, в первую очередь с Западом как особой геополитической реальностью, и роль последнего в формировании данной системы отнюдь не сводилась к роли пассивного наблюдателя.

В определенной степени нынешняя Россия со всеми ее противоречиями, провалами и сложным отношением к окружающему ее внешнему миру — это продукт совместного творчества череды позднесоветских элит, оказывавшихся на вершине власти в период распада Советского Союза и вслед за этим, и западных правительств, которые в силу своего положения и возможностей влиять на то, что происходит в мировой экономике и политике, несли и продолжают нести ответственность за все важные процессы, происходящие в мире. По большому счету, это в том числе и их нравственный долг, вытекающий из принципа, что большие возможности (или большая власть, если под нею подразумевать возможности влияния на общество) неотделимы от большой ответственности, которая носит в первую очередь моральный характер.

Так вот, если посмотреть на историю и обстоятельства постсоветской трансформации России под этим углом зрения, нельзя не заметить, что в этом процессе со всеми его противоречивыми последствиями Запад сыграл далеко не последнюю роль.

То, что процесс был в своей основе обусловлен внутренними причинами; что двигали им, главным образом, силы, слабо связанные как с западными правительствами, так и неправительственными институтами, для меня сомнению не подлежит⁵.

⁵ Частично повторяюсь, но еще раз подчеркну, что распад «советской» экономической и политической системы, по большому счету, был следствием глубинных объективных процессов, разворачивавшихся в СССР еще с 1960-х годов. А именно: во-первых, неизбежного усложнения экономики по мере ее развития, что делало все более проблематичным сохранение административного контроля над огромной совокупностью связей и отношений в национальном хозяйстве, а во-вторых, постепенного открытия страны для внешнего мира. При этом оба процесса находились в неразрывной связи: рост технического уровня продукции и сложности производственных процессов делал неизбежным допущение более существенных, регулярных

В этом смысле сохранение советской системы как уникального механизма управления экономикой и обществом, серьезно отличающегося от мейнстримной мировой модели, в долгосрочном плане было нерешаемой задачей, и ее размытие либо распад были неизбежным итогом.

Однако то, как он (этот процесс) протекал, какие течения в нем проявляли больше инициативы и встречали меньшее (или, наоборот, большее) сопротивление, во многом зависело от реакции на них со стороны Запада — от того, с кем и как он предпочитал вести диалог.

И здесь, я должен заметить, Запад проявил полную беспринципность — тем, кого он считал относительно удобными партнерами для Запада, прощалось если не все, то очень многое. Когда эти люди, вроде бы создавая на российской почве институты современного демократического и рыночного общества, тут же искажали и ограничивали их действие, «нагибали» их в угоду выполнению текущих задач с помощью произвольных административных решений, Запад в целом продолжал их политически поддерживать, позволяя пугать себя и других опасностью коммунистического реванша, якобы неизбежного в случае отстранения от власти «реформаторов»⁶.

Более того, близорукое понимание Западом своих интересов в отношении России, сводившееся к возможности контроля за текущей ситуацией и сохранении во власти в России людей, казавшихся настроенными сравнительно «прозападно», внесло свой вклад в подрыв в российском обществе веры в возможность с помощью демократических институтов ограничить верховную власть, поставить ее под какой-либо контроль со стороны общественных институтов. Более того, объективно это способство-

и все менее контролируемых контактов с внешним миром. Одновременно открытие страны, в свою очередь, неизбежно вело к дальнейшему усложнению экономики и общества, удерживать централизованный контроль над которыми становилось все более затратно, да и просто нереально.

⁶ В связи с этим характерно такое признание А.Чубайса по поводу приватизации первой половины и середины 1990-х годов: «Приватизация в России вообще не была экономическим процессом. Она решала совершенно другого масштаба задачи, что мало кто понимал тогда, а уж тем более на Западе. Она решала главную задачу — остановить коммунизм» (www.youtube.com/watch?v=r88sLuXWTCY).

вало тому, что исторический шанс на формирование в постсоветской России прочных общественных институтов, включая институт легитимной частной собственности, оказался упущенным.

Повторяю, я далек от того, чтобы возлагать вину за фиаско рыночной демократии в 1990-е годы преимущественно на внешние обстоятельства. Виноваты в этом в первую очередь мы сами — все, кто имел возможность повлиять на развитие событий, но не сумел переломить их ход. Однако и у западных политиков, формировавших внешние условия для постсоветского «переходного периода», нет оснований для морализаторства по этому поводу. Когда и если история начнет выставлять счет за то, что путь, которым Россия пошла в 1990-е, чем дальше, тем больше смахивает на кривую дорожку, адресатов на Западе также окажется достаточно.

4.3. Россия 1990-х: а был ли «золотой век демократии»?

В связи с этим возникает и еще один вопрос, который не лишне было бы адресовать условному коллективному Западу. Если реакция и действия западных правительств действительно в огромной степени определялись, как они сами утверждают, общественным мнением, «заточенным» на защиту демократии и прав человека по всему миру, то почему в отношении России это мнение, равно как и предположительно отражавшая его политика правительств оказались столь избирательными и часто беспринципными?

Действительно, формально реакция со стороны западного сообщества на происходившее в России в начале 1990-х годов представлялась как поддержка демократических сил, поддержка движения страны от тоталитаризма к демократии. Вместе с тем понятие демократии — весьма емкое, и наполнить его можно различным содержанием в зависимости от исходных установок и собственных интересов.

Практическое понимание демократии как политической категории как минимум многовариантно. Популярное среди части интеллектуалов понимание демократии как главенства процедур

(и в первую очередь проведение выборов), как всеобъемлющей регламентации процессов согласования интересов разных групп является слишком узким. Силы, которые в западном общественном мнении уж никак не считаются демократическими, могут расписать (и в определенных ситуациях это делают) государственные процедуры, касающиеся решения политических вопросов, так тщательно, что будут достойны лучших образцов соответствующих регламентов, принятых в «демократическом мире». И эти процедуры могут реально быть объектом широкого обсуждения, с созданием соответствующих комиссий и ворохом бюрократической работы, как это было, например, перед принятием советских конституций. Более того, этот регламент может на деле соблюдаться до последней запятой. (Об этом, кстати говоря, в приватной обстановке могут многое рассказать международные наблюдатели, имеющие большой опыт присутствия на выборах в разных странах.)

Столь же малопродуктивно понимание демократии как принципов выборности и подотчетности должностных лиц, разделения исполнительной, законодательной и судебной властей и т.д. То есть, конечно, провозглашение этих принципов отражает определенный набор идеалов и в этом смысле противостоит альтернативным представлениям об эффективном управлении — например, концепции единства и неразделимости власти. Однако формальное закрепление этих принципов в государственном устройстве может сопровождать господство очень разных типов отношений по поводу власти и управления обществом.

Опуская дальнейшую детализацию возможной сознательной подмены понятий при трактовке термина «демократия», скажем лишь следующее. Если под демократией понимается в первую очередь разделение (распределение) власти между различными группами влияния и политическая конкуренция между ними на основе подчинения всех участников установленным правилам (принцип верховенства закона), а также использования выборов как механизма арбитража в отношениях между соперничающими за власть группами, то с самого начала истории постсоветской России движение в этом направлении либо не происходило вовсе, либо было робким и крайне

ограниченным, прекращаясь или даже оборачиваясь вспять при возникновении реальной угрозы недобровольной смены правящей команды.

На самом верху государственной пирамиды такая смена не произошла ни разу за все время существования «новой демократической России» — власть лишь воспроизводила саму себя путем замены членов команды по своему собственному выбору и разумению, а общенациональные выборы проводились в лучшем случае как своеобразный опрос общественного мнения (при активном его формировании самой властью), не влекущий за собой никаких обязывающих последствий. Свобода средств массовой информации допускалась лишь в той мере, в которой не могла иметь серьезных политических последствий и не создавала реальной угрозы принудительного отстранения от власти находящейся у нее команды.

На региональном уровне случаи принудительной замены одной влиятельной группы другой при помощи механизма местных выборов поначалу действительно имели место, хотя никто при этом не мог гарантировать, что организаторы выборов и, главное, надзирающие за ними структуры честно следовали установленным на бумаге правилам. Однако в начале 2000-х годов и этот уровень был поставлен под эффективный контроль со стороны вершины государственной вертикали, которая в принципе исключила из допустимого инструментария выборы без безусловно предсказуемого результата.

Вместе с тем отсутствие какого-либо прогресса в формировании институтов реальной политической конкуренции в формате парламентской демократии мало заботило западных политиков. Наблюдая процесс формирования политической и экономической системы постсоветской России, правительства и значительная часть западных интеллектуалов не видели в нем ничего угрожающего постольку, поскольку формировавшийся слой высшей бюрократии был готов сотрудничать с Западом, в первую очередь с США, по тем вопросам, которые представляли для них первостепенный интерес.

По сути, критерии демократии при оценке процессов в тогдашней России были сведены к нехитрой формуле — демократия — это ситуация, когда у власти находятся «демократы».

А «демократы» — это те, кто считает нас друзьями и кого, соответственно, друзьями считаем мы. И чем больше они нам друзья, тем больше они «демократы»⁷.

Тех, кто имел шанс усилить свое влияние, но находился в оппозиции к власти, осторожно похлопывали по плечу⁸. А поддержки в рамках этого подхода — даже в самых крайне спорных политико-правовых вопросах — заслуживала та часть правящей бюрократической команды, которая не скрывала своего благожелательного отношения к Западу и в обмен на его поддержку была готова учитывать конкретные интересы конкретных государств в российской политике. В результате на роль главных демократов и силы, олицетворяющей светлое будущее России в западном общественном мнении были назначены так называемые «либералы» (в основном бывшие комсомольские и партийные функционеры) из ельцинской команды, которые казались достаточно близкими идеологически и одновременно способными оказывать достаточно существенное влияние на российскую внешнюю политику в желаемом направлении. Преобладающий взгляд на постсоветскую Россию сформировался таким образом, что в интересах Запада следовало поддержать внутри России тех из числа влиятельных, кто в наибольшей степени настроен прислушиваться к мнению Запада, и наиболее влиятельных из числа обещающих дружбу⁹.

⁷ Кстати, это касается не только России, но и других стран бывшего Советского Союза, и бывшей Югославии, и некоторых других. Незамысловатая формула, согласно которой критерием прогрессивности и демократичности является отношение к странам, которые по определению считаются их образцом, широко применялась и продолжает применяться для всего посткоммунистического пространства.

⁸ В докладе комиссии конгресса США в 2000 г. о политике администрации Клинтона в отношении России (Cox Report) прямо говорилось, что американская администрация не поддерживала демократическую оппозицию в России потому, что, поддержав ее, она тем самым признала бы Ельцина не демократом, а его политику недемократической.

⁹ Главные фигуры, которые публично и безоговорочно поддерживал Запад, были людьми, вызывающими предельно негативные чувства у абсолютного большинства населения России, их просто ненавидели в собственной стране. Заслуженно или нет — другой вопрос. (На мой взгляд, во многом заслуженно.) И тем самым в политическом ракурсе факт заключался в том, что Запад в России был представлен самыми непопулярными фигурами.

Но дружба вообще, а в политике особенно, редко бывает совсем бесплатной. И иногда она стоит в том числе и денег. Но денег жалко. И финансовая помощь Запада России, на которую в очень немалой степени рассчитывало либеральное крыло ельцинской команды, оказалась более чем скромной. Особенно если соотносить ее масштабы с историческими масштабами ситуации, трактуемой как победа Запада в «холодной войне» и задачей-вызовом трансформации огромной тоталитарной экономики в свободную рыночную западного образца. По сравнению, скажем, с суммами, выделявшимися в западных странах на борьбу с экономическим кризисом, тогдашняя финансовая помощь России по линии международных финансовых организаций, по поводу размеров и распределения которой еще и шел ожесточенный торг, оказалась весьма и весьма скромной¹⁰. При этом очень значительная ее часть была предназначена для оплаты всевозможных зарубежных консультантов и их расходов, на сомнительные программы «обучения» российских чиновников и т.д., на всевозможные труднообъяснимые «косвенные» цели, а вовсе не на решение задач структурной реформы российской экономики.

Поэтому расплачивались за дружбу преимущественно тем, что, как тогда казалось, обходится дешевле всего — моральной поддержкой внутренней политики тогдашнего российского руководства, которая уже в то время стала проявлять чудеса гибкости в плане ухода от каких-либо нравственных ограничений¹¹.

Наряду с официальными мерами по оказанию помощи в реформах происходили и другие, не менее, если не более мощные процессы. Так, например, со второй половины 1990-х годов Россия непрерывно подвергается жесткой критике со стороны

¹⁰ Вхотивший в рабочую группу экономических советников Ельцина американский экономист Джеффри Сакс в одном из своих интервью сказал по этому поводу: «У Запада были ресурсы, деньги, возможность действительно помочь смягчить процесс, который, как все должны были понимать, будет невероятно напряженным и болезненным... Мы [Запад] могли сделать намного больше. Но мы предпочли этого не делать» (http://www.pbs.org/wgbh/commaningheights/shared/minitext/int_jeffreysachs.html#16/).

¹¹ Поддержка «нравственной гибкости» тогдашнего российского руководства и «демократических» фаворитов была не только моральной. МВФ, по существу, финансировал жестокую и кровавую войну на Северном Кавказе в 1994—1999 гг.

западной прессы и правительств за коррупцию. Тот же Дж. Сакс в уже цитировавшемся интервью сказал: «Россия испытала на себе уровень коррупции, которую действительно редко можно встретить в мире. <...> Это была более циничная коррупция, чем я мог наблюдать в большинстве других стран».

Однако, как хорошо известно, российские коррупционеры не хранят свои деньги в банках Фиделя Кастро или КНДР. Они хранят свои деньги не только в офшорах, но и в банках Нью-Йорка, Цюриха, Мюнхена, Парижа и Лондона, и без исключительно эффективного сотрудничества в этом отношении с западным бизнесом и представителями политических элит такие масштабы коррупции в России были бы невозможны практически и просто невымыслимы.

Конечно, никто не станет отрицать, что события последнего времени, включая изменения в законодательстве и политической практике, уж точно не приближают Россию к конкурентной политической системе, а скорее всего отдалают такую перспективу. Однако на самом деле они являются не переломом, а скорее продолжением присущих периоду 1990-х годов тенденций. О том, что такие тенденции есть, я писал, в частности, в своей книге «Демодернизация» еще до так называемого «отказа Путина от демократического пути развития». Уже тогда я пытался донести до своих читателей, что в 1990-е годы в стране сформировался несменяемый слой высшей бюрократии, что не только политическая система, но и бизнес живет по правилам, которые не просто не определяются формальными политическими и правовыми институтами, но и не имеют к ним никакого (ну, или, во всяком случае, почти никакого) отношения. Другое дело, что тогда такая ситуация устраивала очень многих в российской элите, в том числе и тех, кто уже через несколько лет стал говорить о ее опасности и бесперспективности.

Если бы речь шла только о случаях индивидуальной коррупции, на это действительно можно было бы «ради великого дела» отчасти закрыть глаза — в плане политического отношения со стороны. Трагизм ситуации в том, что тогдашнее российское правительство, будучи даже относительно чистым в плане личного обогащения (по нынешним меркам, они были в то время людьми весьма скромными в плане личных притязаний), про-

явило полное равнодушие к интересам и чувствам широких слоев населения, лишив общество веры в то, что помимо личного благосостояния существуют некие общие для всех нравственные ценности, уважаемые и поддерживаемые государством, обеспечивающие гражданам адекватное вознаграждение за честный труд, бережливость, законопослушность, уважение чужих интересов и служение обществу.

Строго говоря, тогдашнее руководство своими действиями, а еще больше — бездействием сделало все, чтобы убедить население в обратном. Свирепствовавшая в течение нескольких лет инфляция, исчислявшаяся и тысячами и сотнями процентов, жестоко наказывала всех работающих по найму и пытавшихся сберечь. Честные чиновники и полицейские (милиционеры), врачи и преподаватели оказывались поставленными на грань физического выживания — их зарплата не только не индексировалась адекватным образом, но и просто не выплачивалась месяцами под предлогом недостаточных государственных доходов. Состояние правопорядка оказалось просто ниже всякой критики, а органы, уполномоченные защищать правопорядок, стали жить не за счет опустошенного государственного бюджета, а за счет неофициальных услуг всем, кто мог за них заплатить, включая криминалитет. Налоги собирались крайне плохо, а государственная собственность раздавалась практически бесплатно персонам наиболее ловким и близко к ней стоящим, — «для скорейшего создания широкого слоя собственников». Государственное телевидение и средства массовой информации представляли внезапно разбогатевших в условиях хаоса и беззакония случайных (и не очень случайных) людей «эффективными менеджерами» и цветом нации, предлагая всем бедным (т.е. рабочим, крестьянам, честным государственным служащим, инженерам, научным работникам, полицейским, врачам, учителям, священникам) «учиться зарабатывать деньги» и «организовывать свой маленький бизнес».

Такие вещи, как внезапно возросшая смертность в результате нервных стрессов, психических заболеваний, алкоголизма и недоступности для социальных низов элементарной медицинской помощи либо не замечались вообще, либо списывались на тяжелое наследие советского периода. А люди, взиравшие на

все это из Кремля и министерских кабинетов, с удовольствием рекламировали (и сегодня продолжают рекламировать) себя в роли героев, спасших страну от голода, распада и возвращения к коммунистическому режиму.

На самом же деле то, что в стране не произошла гражданская война, хотя и были очень явные признаки ее начала в 1993 г., было связано, на мой взгляд, прежде всего с тем, что люди действительно верили в необходимость и реальность новой, другой, не советской жизни. В массе своей народ считал необходимыми реформы и верил, что они изменят его жизнь и жизнь его детей к лучшему. Эта вера была цинично обманута, и на плечах миллионов людей, мечтавших о демонтаже советской системы в России, к власти пришла группа циников, действовавших большевистскими методами по принципу «цель оправдывает средства, а власть оправдывает всё».

Именно поэтому столь глубокими оказались разочарование и апатия после 2000 г. Большинство населения поддержало опору на авторитарный стиль и антизападную риторику, интуитивно выбранную Путиным в качестве эффективной антитезы безответственной власти «шалых» денег, с которой у людей до сих пор ассоциируются 1990-е годы.

Жертвой же этого кульбита закономерно оказались и без того очень слабые институты политической конкуренции. Выборы глав исполнительной власти на региональном уровне были отменены, а на общенациональном — окончательно превратились в плебисцит с безусловно предсказуемым итогом. От идеи разделения властей фактически отказались, заменив ее простым разделением функций между отдельными звеньями единой консолидированной государственной власти. Соответственно любые попытки смены власти снизу, через опору на поддержку населения стали если не официально, то полуофициально рассматриваться как подрыв государственных устоев и политический экстремизм.

Это, в свою очередь, не оставляет в политической системе места для политических партий — без возможности ведения легальной борьбы за власть они лишаются смысла своего существования. Соответственно опускается до минимума значимость парламента и интерес к выборам в него. Если в 1990-е годы этот

интерес снижали искусственно, через целенаправленную дискредитацию парламентских институтов и их субъектов, то в «нулевые» необходимость в такой дискредитации отпала: усилия в этом направлении уже достигли искомой цели, убедив основную часть населения в ничтожности этих институтов, а заодно — и их участников.

4.4. Краткосрочная выгода и стратегический тупик

Возвращаясь к периоду начала 1990-х, когда страна после фактического краха советской системы только выбирала для себя путь дальнейшего развития, можно еще раз задать себе вопрос: насколько оправданна была с исторической точки зрения тогдашняя линия российских «реформаторов» и поддержавшего их Запада? Линия, которая сводилась к тому, что даже в условиях утраты контроля над ходом событий главное состояло в том, чтобы никому не отдать официальную власть в стране. Любой ценой, в том числе ценой невероятного упрощения экономики и утраты значительной части ее человеческого, интеллектуального и организационного потенциала, удержать ее от возможности, пусть даже маловероятной и полумифической, возврата в прошлое. Любой ценой, включая допущение гигантских социальных и территориальных разломов, контролировать верхушку административной пирамиды и, невзирая на издержки, форсированно создавать слой людей богатых и уверенных в своем праве на привилегии — слой, который стал бы социальной базой и гарантом господства в России рынка с заведомо «неевропейскими» устоями и крупной частной собственности.

С точки зрения краткосрочной прагматики в отношении такой позиции никаких особых вопросов, разумеется, не возникает — ни к либеральным «реформаторам», ни к Западу. Защита собственных интересов и представлений о должном наиболее удобным и необременительным способом — это не идеальный, но, во всяком случае, понятный образ действий.

Однако сейчас представляется уже совершенно ясным, что прагматическая позиция в долгосрочном плане оказалась абсолютно не оптимальной. Так же как и собственно в экономике,

попытка без особых хлопот получить желаемое быстро, здесь и сейчас, ведет к тому, что приходится закрывать глаза на возрастание долгосрочных, системных рисков. Поощрение хаотичной, бессистемной, полукриминальной, но быстрой приватизации в России в 1990-е годы, возможно, отчасти снизило краткосрочный риск открытого возвращения к власти людей со взглядами и представлениями сугубо советского идеологического типа. Однако в долгосрочном плане это, безусловно, повысило вероятность перехода крупной ядерной державы на путь развития, ведущий в социальный тупик со всеми сопутствующими такому тупику рисками и вытекающими из них последствиями для всего мира.

Могла ли в то время иная позиция Запада направить развитие российской политической и экономической системы по другому пути? В начале реформ в 1990–1993 гг. ситуация была очень податливая и сохранялась таковой, пусть и во все уменьшающейся степени, вплоть до начала 2000-х. Влияние, если бы оно было продуманным, профессиональным и политически честным, как, например, план Маршалла в Европе после Второй мировой войны, могло бы быть весьма позитивным¹². Не знаю, имело бы это решающее значение, однако, по крайней мере, более нравственная позиция Запада могла бы повлиять на умонастроения внутри страны, лишив идеологических козырей одни силы и добавив их другим, более здравым идейно и нравственно. Но в целом, конечно, в условиях той стратегии, которую выбрал Запад, возможности влияния на ситуацию внутри страны были предельно ограничены. Если даже в малых странах бывшего СССР ситуация в основном развивалась в силу внутренней логики, а не внешних воздействий, то изменить вектор развития столь крупной и амбициозной страны, как Россия, пу-

¹² В 1993 г. я, выступая в Давосе, сказал, обращаясь к группе западных экономических советников: «В дореволюционной России был такой обычай, что инженеры, проектирующие железнодорожные мосты, стояли под мостом, когда проходил первый поезд. Так и вы — если собираетесь давать советы России, то, возможно, вам следовало бы взять свои семьи и, поселившись в России вместе с народом, которому вы даете советы, пережить все трудности и лишения предлагаемых вами схем». Значительно позднее министерство юстиции США провело расследование по отношению к деятельности ряда из них. Вскрылись серьезные злоупотребления, и некоторые были вынуждены заплатить очень значительные штрафы.

тем внешнего воздействия стало не просто сложно, а на грани невозможного.

Так или иначе, но этого сделано не было. Но если негативный эффект от занятой удобной для многих позиции («главное — чтобы не восстановили свои силы те, кто открыто называет себя коммунистами») для России и других стран бывшего СССР и может вызывать сомнения, то в самих странах, занявших такую позицию, он проявился точно. Разные сферы активности и человека, и общества взаимосвязаны и влияют друг на друга. В большинстве своем человек не бывает умным, тактичным и демократичным руководителем на работе и злым тираном — в семье. Невозможно строить бизнес фирмы на обмане и одновременно рассчитывать на скрупулезную честность и порядочность сотрудников в отношениях внутри фирмы¹³.

Точно так же невозможно защищать права человека в одной стране и с презрением игнорировать их — в другой. Невозможно поддерживать циничную и безнравственную политику в других странах и не ослабить при этом нравственные ориентиры в своей. Пусть это невозможно доказать с помощью конкретных цифр (хотя, наверное, можно построить эконометрическую модель влияния роста случаев мошенничества или, например, взяточничества на темпы роста ВВП, причем, возможно, не одну), но я уверен, что в основе современного кризиса «финансового капитализма» лежал, помимо прочего, и этот фактор. А именно: близорукое убеждение в том, что трансформация постсоветского пространства важна лишь как ликвидация непосредственных угроз своему благополучию и благосостоянию, а социальный климат на этом пространстве можно оставить на усмотрение Провидения (или кто там в мире сегодня главный по части нравственности).

Впрочем, если уж говорить о нравственности в международной политике и ее взаимосвязи с проблемами современного капитализма, то представляется очевидным, что позиция, занятая Западом в отношении постсоветской трансформации, — это лишь эпизод, или часть проблемы, у которой есть и другие измерения.

¹³ Недавний тому пример — крах пирамиды Бернарда Мэдoffs, которого, по существу, выдали правосудию собственные сыновья.

Г Л А В А 5

Уроки кризиса в глобализирующемся мире: мораль как ключ к выживанию

Возвращаясь от России как частного случая к глобальным вопросам, я бы хотел теперь взглянуть на общую ситуацию с позиции ближайшей исторической перспективы. Но вначале хотелось бы подвести определенную черту под тем, что уже было сказано выше.

5.1. Постиндустриальный постмодерн

Если отвлечься от частных и попытаться посмотреть на ситуацию в мировой экономике в целом, трудно избавиться от ощущения, что в последние пару десятилетий возникла очень странная и весьма трудная для современного развитого мира ситуация. Во второй главе я пытался показать, что мейнстримный бизнес в развитых странах и, шире, в мире вообще все больше становится похожим на какой-то черный ящик, где с помощью каких-то малопрозрачных, а зачастую и просто мифических технологий производятся товары или услуги, объявляемые высокотехнологичными, «инновационными» или «революционными», и потому продающиеся по ценам, слабо привязываемым к сколько-нибудь объяснимым издержкам. При этом главным ар-

гументом в пользу их потребления становится не традиционный критерий в виде соотношения «цена — качество», где качество выражается конкретными, понятными и имеющими количественное выражение характеристиками, а критерии совершенно иной природы — имидж, престижность, лояльность бренда (который при этом наделяется особыми полумистическими свойствами, например, свойством выражать или, больше того, формировать индивидуальность потребителя), навязываемой рекламой ассоциацией с вещами и понятиями, не имеющими отношения к данному благу, но создающими благоприятный ассоциативный фон («экологичность», близость к природе, сексуальная привлекательность и т.д.).

Преобладавший в экономике XX в. рационалистический подход (очевидная потребность — способ ее удовлетворения — поиск технического решения, удовлетворяющего критериям эффективности (затраты — результат) — организация производства на коммерческой основе) постепенно уступает место ставке на иррациональное в потребителе — внушаемые потребности, инстинкты, слабости, эмоции, иллюзии, слепая вера в чудо и т.д.

И хотя ничего принципиально нового в этом вроде бы нет (все перечисленные элементы в той или иной степени присутствовали во все периоды истории капитализма), сдвиги в пропорциях имеют большое значение. Когда маргинальный компонент явления превращается в преобладающий, это меняет существенные свойства явления, и это в полной мере относится и к современному капитализму. Качественные изменения в потреблении, выдвижение на первый план его иррациональных и управляемых характеристик неизбежно ведут к принципиальным изменениям на стороне предложения и производства, масштаб которых нам, видимо, еще только предстоит осознать.

Снова повторю: одним из проявлений этой тенденции стал ускоренный, можно даже сказать, гипертрофированный рост финансового сектора, который с очевидностью вышел за пределы своей изначальной функции оптимизации распределения хозяйственных ресурсов и превратился в совершенно самостоятельный сегмент бизнеса, способный генерировать потребности и спрос и, производя финансовые продукты для удовлетворения этого спроса, одновременно генерировать новый спрос и новые

продукты. Цепочки деривативов растягиваются все длиннее, создавая колоссальные пирамиды разнообразных финансовых продуктов, увеличивая потоки средств, так или иначе связанных с этим сектором, и одновременно расширяя круг интеллектуалов, связанных с этим сегментом материальными и карьерными интересами. Границы возможного перераспределения этим сектором в свою пользу общественного продукта раздвинулись очень широко, порождая то, что сейчас становится чуть ли не общепринятым обозначать словами «финансовый капитализм».

Однако, повторяю, этот процесс не ограничивается финансовым сектором. Сходные процессы наблюдаются и в других сегментах экономики, в том числе далеко отстоящих от сферы финансовых услуг. Насколько я могу понять, сегодня речь идет о вступлении развитых экономик в целом в некоторую новую стадию, которая у меня ассоциируется с понятием «постмодерн».

Суть этой стадии заключается в том, что конечный результат хозяйственной деятельности, т.е. удовлетворение разумных и осознанных потребностей потребителя понятным, рациональным способом, постепенно отступает на второй и даже третий план. А на первый план выходят многочисленные промежуточные и вспомогательные звенья, смысл которых первоначально заключался в том, чтобы просто помочь производителю наиболее разумным и экономически рациональным способом удовлетворить эти потребности. Теперь же эти звенья приобретают некое самостоятельное значение, поскольку оказались очень удобным и гораздо более эффективным (с точки зрения соотношения затрат и извлекаемого дохода) способом зарабатывания денег, чем те изначально обусловленные конечными потребностями производства, из которых эти промежуточные звенья в свое время выделились¹.

¹ Возможно, рост производительности и технический прогресс привели к такому росту эффективности постиндустриального производства, который выходит за рамки сложившегося в XX в. общественно-политического устройства, в основных своих чертах характерного для индустриального этапа развития. Существенное усложнение экономики не дополнялось соответствующими сдвигами в массовой системе ценностей, в стереотипах культуры, не дополнялось массовым переходом к соответствующим видам труда, воспроизводства, политической активности, мышления, не дополнялось соответствующими сдвигами в менталитете. Возникло противоре-

Утратив изначальный смысл, они во многом подчинили себе конечные звенья производственных цепочек, превратив их в потребителей своего продукта — потребителей, которыми можно сравнительно легко манипулировать, формировать у них удобные для себя потребности и через удовлетворение этих искусственных, индуцированных потребностей получать высокие доходы, никак не соотносящиеся с традиционными представлениями о надлежащем вознаграждении за труд, эффективность и общественную пользу.

То есть, как я хочу подчеркнуть, дело не только в том, что логика производства в значительной степени перевернулась с удовлетворения потребностей на стремление их сформировать, исходя из интересов производителя, хотя и это само по себе является изменением революционного свойства. Процесс сложнее и по-своему интереснее — за счет того, что формирование, или индуцирование нового спроса апеллирует главным образом к иррациональной стороне человеческой природы, фактор издержек, в частности конкуренция, основанная на техническом соревновании за их снижение, теряет былую приоритетность, хотя, конечно, и не теряет своего значения полностью.

Отсюда, в качестве следствия, нарушение правила, которое до сих пор считалось лежащим в самой основе капитализма и его нравственным оправданием — правила, гласящего, что прибыль является для предпринимателя вознаграждением не только за слепой риск (от стихийных изменений на рынке, естественно, никто не застрахован), но и за его организаторские функции, позволяющие снизить издержки по сравнению с другими и тем самым оптимизировать производство, что по определению выступало двигателем экономического развития и общего роста благосостояния.

Другими словами, считалось (и, на мой взгляд, для этого были основания), что капитализм как система не только эффек-

чие, которое выразилось, в частности, в том, что промежуточные звенья и промежуточный доход заняли в современной экономике место конечного результата, удовлетворявшего реальные потребности. Это предположение, конечно, требует специального исследования, но не хотелось бы, чтобы указанное противоречие получило свое разрешение через кризисы, войны и революции.

тивен в плане оптимизации производства, так как позволяет в динамике снижать издержки и удовлетворять человеческие потребности ценой меньших затрат ресурсов, но и несет некоторое нравственное начало, так как вознаграждает предпринимателя за общественно полезную деятельность. (Как и любое правило, оно, конечно, имело исключения, но в целом правило действовало.) Даже спекулянты, часто выступавшие объектом нравственного презрения со стороны предпринимателей-производственников, имели некоторое моральное оправдание своей деятельности как экономические агенты, выполнявшие функцию арбитража и тем самым оптимизации регулирующей роли рыночного ценообразования. Если же простое манипулирование рыночным механизмом позволяет формировать спрос под собственные возможности и под собственное положение, ставящее продавца над рыночной конкуренцией (ибо конкуренция за иррациональные предпочтения потенциального покупателя не может считаться рыночной в привычном нам понимании), и тем самым повышать норму прибыли до любых высот, то мы оказываемся в мире, где постулаты, лежащие в основе классической экономической школы, становятся фактически irrelevantными.

То есть традиционная логика капиталистического производства и рынка — логика, описанная и в каком-то смысле воспетая экономистами классической школы, начиная с Адама Смита, как соответствующая человеческому естеству и, в очень существенной степени, нравственности — начала переворачиваться.

Доход, который классики считали результатом и следствием хозяйственной деятельности, удовлетворяющей через рыночный механизм изначально существующие людские потребности, превратился в самодостаточную и, по существу, единственную цель экономической деятельности — цель, достижение которой возможно бесчисленным количеством способов, причем предполагается, что все они должны быть абсолютно равноценны для общества и власти, если не связаны с прямым нарушением закона.

Уместный пример в связи с этим — трактовка А. Смитом доходов от сдачи дома в аренду, оказавшийся весьма кстати в период дискуссий о «финансовом капитализме» в разгар кри-

зиса 2007–2009 гг.² Будучи реальным источником дохода для владельца дома, сдача дома в аренду, согласно А. Смиту, не увеличивает доход и благосостояние общества в целом, поскольку сама по себе хозяйственной деятельностью не является, а средства арендатора, обращаемые в доход домовладельца, должны быть получены им от какой-то другой, реальной деятельности.

Экономические либертарианцы 1980–1990-х годов (или «рыночные фундаменталисты», если воспользоваться другим популярным термином) исходили, как мне представляется, из другой, во многом противоположной логики: любая деятельность, приносящая доход, есть реальная экономическая деятельность, являющаяся полноценной составной частью общественного продукта. Если довести эту мысль до логического конца, то любой доход, полученный хозяйствующим агентом, означает предоставление им или принадлежащей ему собственностью, в том числе интеллектуальной, услуги потребителю, ценность которой определяется исключительно величиной полученного за нее дохода и не имеет никакого отношения к ее содержанию.

При таком подходе какие-либо иные, кроме величины доходов и прибыли, критерии становятся трудноприменимыми, что соответственно почти не оставляет места для нравственных оценок и ограничений. Возникает соблазн считать все, что приносит большую прибыль, эффективным, а следовательно, и нравственным (или, во всяком случае, нейтральным по отношению к нравственным нормам).

При этом, согласно данной логике, введение потребителя в заблуждение, игра на его некомпетентности или психологической слабости — т.е., по сути, его обман — ни в коем случае не должны становиться поводом для негативного отношения к бизнесу, его использующему, поскольку мы меняем принцип «любое благо должно быть адекватно оплачено» на другой: «все, что оплачено, является адекватным платежом».

Более того, поскольку самый эффективный способ деятельности — это тот, который сопряжен с получением максимально-

² См. об этом: The Financial Times. 2009. February 10.

го дохода с минимумом затрат, получается, что пределом эффективности, т.е. идеалом деловой активности является получение дохода от такой «интеллектуальной собственности», как товарные знаки, технологии и техники воздействия на потребительское сознание, искусственно внушенные потребителям потребности и стандарты и т.п. В перечисленных случаях затраты «производителя» подобных продуктов могут стремиться к нулю, а доходы — к бесконечности, и, соответственно, эффективность, понимаемая как отношение второго к первым, может достигать поистине фантастических величин.

В принципе, можно было бы встать на такую точку зрения и констатировать: да, мир изменился, теперь у него такие законы. Но в таком случае становится непонятной прокатившаяся в связи с финансовым кризисом волна возмущения западного общественного мнения по поводу астрономических зарплат и бонусов инвестиционных банкиров, управляющих инвестиционными фондами, аудиторов и аналитиков рейтинговых агентств, специалистов по разработке новых, все более замысловатых и непрозрачных финансовых продуктов и схем, а также рекламщиков и пиарщиков, продвигавших эти продукты и схемы на соответствующие рынки — короче, всех тех героев «финансового капитализма», на которых общественное мнение и вслед за ним политики на Западе возложили вину за разразившийся в 2007–2008 гг. кризис. Ведь согласно вышеизложенной логике они представляют собой образцы наибольшей экономической эффективности, извлекая колоссальные доходы если и не совсем из воздуха, то из очень близкой к нему субстанции.

На самом деле, подобная замена одной логики на другую — вещь принципиально важная и совсем не абстрактная. Если мы считаем, что любой способ зарабатывания денег — от производства продуктов питания до предоставления услуг биржевого аналитика или разработки нового бренда носовых платков — одинаково ценен для благосостояния и развития общества и экономики, а точнее — что его ценность в этом плане определяется исключительно суммой, которую производитель соответствующего блага может «содрать» с окружающих его экономических агентов, то мы тем самым отказываемся от внесения в эконо-

мические отношения элементов нравственных оценок и нравственных же ограничений.

Это чрезвычайно важный момент — здесь, как и в случае с фактором доверия, лежащим в основе действия рыночного механизма (о чем шла речь в первой главе), экономическая эффективность оказывается в неразрывной связи с действенностью нравственных норм в обществе. И если последние в конкретной исторической ситуации начинают ослабевать, сбой в работе чисто экономических механизмов становятся неизбежностью. И то же самое происходит, если элиты сознательно или под влиянием якобы научных представлений и продвигающих их теоретиков отказываются применять нравственные критерии к действиям предпринимателей и общественных институтов, созданных для контроля над ними³.

Поступательное движение в этом направлении мы могли наблюдать в течение последних двух десятилетий, и это, на мой взгляд, в значительной степени послужило причиной снижения в развитых обществах силы действия нравственных норм и ограничителей со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями для устойчивости национальных экономик, их запаса

³ Интересные рассуждения по этому же, в сущности, вопросу можно найти у уже упоминавшегося ранее профессора Гарвардского университета М. Сэндела — одного из немногих статусных исследователей на Западе, отстаивающих необходимость использования нравственных критериев при оценке и регулировании экономической деятельности. То, что центр экономической науки в возрастающей степени перемещается на стимулы (*incentives*), считает он, имеет глубокий смысл. Экономика превращается из зеркала в инструмент вмешательства в жизнь, в конструирование стимулов, дабы изменить человеческое поведение. Но если экономик говорит о возможности регулировать поведение, она перестает быть объективной и беспристрастной (*value-free*) — она вторгается в область, где присутствует мораль. Если речь идет о приобретении автомобиля или телевизора, от моральной оценки можно воздержаться. Но если речь идет об образовании, воспитании детей, безопасности? Следует ли одинаково оценивать желание поохотиться на носорога и желание дать образование ребенку? Создавая стимулы, считает М. Сэндел, мы обязаны задуматься над их моральными последствиями. Не говоря уже о том, что даже технические стимулы невозможно свести к ценовым, так как для некоторых благ повышение цены не ограничивает, а стимулирует потребление (см. об этом, в частности, *Sandel M. What Money Can't Buy — the Moral Limits of Markets*. L.: Penguin, 2012).

прочности перед лицом тех или иных потрясений, а также их общей эффективности⁴.

5.2. Возвращение смысла

Лично мне представляется, что за отказ или хотя бы принятие нравственных критериев в экономике и обществе экономика (как, кстати говоря, и политика) неизбежно платит значительную, часто весьма высокую цену. Потому что, как я пытался объяснить в первых главах, на уровне экономики в целом, а не отдельных экономических агентов, эффективность хозяйственной деятельности (не говоря уже о ее способности содействовать достижению общественных целей) находится в пропорциональной зависимости от наличия в обществе и бизнесе нравственных устоев, от их прочности и действенности. Эта зависимость устанавливается хотя бы уже через механизм доверия между экономическими агентами, без которого успешный рыночный капитализм невозможен в принципе, но на самом деле не сводится к этому механизму, а имеет гораздо более широкий и многообразный характер, о чем было сказано во второй части книги. Соответственно размывание содержания нравственных ограничений представляет опасность не только для общественных интересов и целей, но и для устойчивого экономического роста, что и продемонстрировал, в частности, нынешний кризис.

При этом следует понимать, что нынешний кризис — это, по большому счету, всего лишь эпизод на долгом пути. Да, он

⁴ Глобализация также усложнила и в значительной мере размывла моральные ориентиры. Она понизила социальную и политическую ответственность состоятельных людей, особенно тех, которые живут в одних странах, а деньги делают в других. Критерии общественной репутации перестали быть внятными вследствие изменения общей атмосферы и ухудшения качества политики практически на всех уровнях. Смещение культур также породило ряд непростых поведенческих эффектов. Например, появились культурные факторы, пришедшие из Азии, которые, скорее всего, оказали влияние на то, что называется «верность слову». В традициях некоторых обществ обязательность — это почти норма жизни, а слово — просто ритуал. Если вам сказали «да», то вы должны быть готовы к тому, что это может быть лишь форма вежливости, а то и просто вообще ничего не значить. Ставшее достаточно массовым распространение таких культурных особенностей на западной почве крайне разрушительно.

дал толчок к размышлениям о том, как обеспечить условия для устойчивого и, главное, здорового роста экономики, но в гораздо меньшей степени — для некоторых действий в этом направлении. Но нет никаких оснований говорить, что мир стал или станет другим после окончания этого кризиса.

Все те сдвиги в современном капитализме, о которых речь шла выше, — продукт не чьей-то злой воли, а многолетней эволюции современного нам мира, и, видимо, они будут продолжаться и после ликвидации экономического и психологического ущерба, нанесенного недавним финансовым кризисом, и после решения не менее острых проблем, возникших сегодня в европейских финансах, и даже после реконструкции мировой финансовой системы, если и когда таковая последует.

Но пока что в мире не ощущается никакого фундаментального видения путей и способов изменения происходящего. Строго говоря, на данном этапе нет ясности даже в вопросе о том, существуют ли в мире достаточно влиятельные силы, реально стремящиеся к таким переменам, и есть ли вообще политическая воля, чтобы начать разворачивать громадный корабль мировой экономики в другом направлении.

Однако то, что кризис поставил в повестку дня вопрос о реформе не только международной финансовой системы, но и капитализма в целом, о необходимости (я еще раз воспользуюсь словами Ангелы Меркель и Николя Саркози) возвращения от капитализма финансового к капитализму производительному — это уже, на мой взгляд, событие чрезвычайной важности, поскольку общее настроение в западных элитах в последние десятилетия менялось, скорее, в противоположном направлении.

Хотелось бы надеяться, что слова осуждения и даже проклятия, раздававшиеся в разгар международного кризиса в адрес «финансового капитализма», не были простым паническим эмоциональным срывом, а отражают реальный сдвиг в сознании мировой элиты — осознание того, что ослабление нравственных начал при регулировании экономики, игнорирование при оценке экономической деятельности и ее эффективности такого критерия, как наличие в ней очевидного смысла и общественной пользы, в конечном счете создают для экономики огромные проблемы. И наоборот: если ставится задача придать эко-

номической системе устойчивость и сопротивляемость к дестабилизирующим воздействиям, то к содержанию хозяйственной деятельности, по крайней мере в критически важных областях, должны предъявляться не только формальные количественные, но и некоторые качественные требования, проистекающие из нравственных норм.

Это, на самом деле, чрезвычайно важный момент, который следует подчеркнуть и выделить особо. Реформа международной финансовой системы, о необходимости которой заговорили на волне кризиса — вопрос, безусловно, серьезный и актуальный, но все-таки частный и носящий преимущественно технический характер. Может быть, в результате многолетних консультаций процесс принятия решений в МВФ и, возможно, во Всемирном банке подвергнется существенной модификации; в определенной степени будут увеличены возможности и сфера ответственности международных финансовых организаций. В перспективе, вероятно, будет расширена сфера использования такого инструмента, как специальные права заимствования (SDR), может быть, даже несколько уменьшится роль американского доллара как главной резервной валюты. Но, повторяю, это — все-таки частности.

Другой момент, который часто упоминается как главный урок кризиса 2007–2009 гг., — это необходимость усилить роль национальных финансовых регуляторов. Это уже более фундаментальная задача, требующая для своего выполнения больших усилий, но и способная дать значительный эффект с точки зрения стабильности функционирования этого сектора.

Однако и эта задача, как мне представляется, тоже является слишком частной, если ограничиться простым ужесточением существующих количественных критериев рисков и более тщательным надзором за их выполнением. Новые инструкции по контролю банковских операций и качества финансовых продуктов имеют мало смысла, если общий уровень нравственности останется прежним или будет продолжать снижаться. Почему предполагается, что чиновники-регуляторы в массе будут добросовестно выполнять свои обязанности? Вопрос Александра Грибоедова — «А судьи кто?» — продолжает оставаться актуальным и по отношению к правительствам и к бюрократии.

Конечно же, нравственность в экономике невозможно просто ввести. Тем более невозможно взять и административно утвердить специальные правила для защиты нравственности в экономике и политике. Но если помнить о ее необходимости и важности — отступлений будет меньше, и тенденция постепенно переменится. При принятии малых и больших решений, разработке законов надо помнить, что в экономике и политике должна присутствовать нравственность, и она же и есть предпосылка и часть эффективности.

То есть если вернуться к теме финансового кризиса (с которой я, собственно, и начал эту книгу), можно с уверенностью утверждать: возможность избежать в будущем потрясений подобного характера не может быть связана просто с ужесточением надзора за соблюдением неких количественных нормативов, отражающих соответствующие риски. Человеческая фантазия, будучи подстегнута перспективой больших шальных денег, всегда найдет способ затуманить смысл тех или иных действий и обойти формальные ограничения.

Возможности избежать рецидива могут быть связаны только с тем, чтобы более жесткие требования предъявлялись к самому содержанию деятельности — в конкретном случае, в финансовой сфере — с тем, чтобы исходя из нравственных оснований просто не допускать в критически важных сферах деятельность сомнительного, непрозрачного или малопонятного содержания или характера.

Естественно, такой подход неизбежно встретит мощное сопротивление, в том числе и по идеологическим основаниям, но главным образом в силу прямой или косвенной заинтересованности очень большого числа людей в минимизации или отсутствии такого регулирования. Но здесь уже властям придется сделать ответственный выбор: либо регулировать хозяйственную деятельность, чреватую нарушением стабильности экономической системы, исходя в том числе из такой тонкой материи, как нравственные основания, либо смириться с тем, что система, выходя за пределы зоны общих интересов, будет периодически непредсказуемо «взбрыкивать» и порождать очень масштабные встряски, подобные нынешнему финансовому кризису.

5.3. Общее дело и общая опасность

Этот выбор, в принципе, можно было бы оставить на усмотрение каждой отдельно взятой страны — соответственно каждого общества, имеющего свою собственную историю и, хотя бы уже в силу наличия этой самой истории, собственный набор приоритетных ценностей, если бы, возвращаясь к уже сказанному, не то обстоятельство, что мир быстро и необратимо связывается воедино процессами глобализации — глобализации использования ресурсов, глобализации хозяйственной деятельности и, наконец, глобализации политической жизни, выражающейся в возрастающей роли международных отношений.

Что из этого следует на практике? Кроме того, о чем мы уже говорили, также и то, что последствия и цена любого решения, принимаемого правительствами развитых стран, возрастают многократно. Растут соответственно и последствия неудачных решений, и цена допущенных ошибок, и ответственность, которая ложится на правительства и их лидеров, при выборе того или иного из имеющихся вариантов решений. Существенно возросшая за последние 30–40 лет взаимозависимость экономической и политической жизни в масштабах мира привела к тому, что решения и действия отдельных правительств и политиков могут гораздо больше влиять на вектор общемирового развития, чем это было 100, 50 и даже еще 20 лет назад.

Это означает, что ответственность за продуманность и выверенность предпринимаемых шагов многократно возросла для всех субъектов мировой политики. А что касается тех, кто в силу особого веса соответствующих политических субъектов играет на этом поле роль ключевых игроков, предъявляемые историей к ним интеллектуальные и моральные требования становятся чрезвычайно высокими. И здесь, к своему крайнему огорчению, я должен констатировать, что нынешнее политическое поколение оказалось во многом неспособно этим требованиям соответствовать. Но если политика, в том числе и международная, демонстрирует систематическое отступление от нравственных принципов и ценностей, то в условиях глобализации в постиндустриальном обществе XXI в. мировая экономика будет всегда асимптотически приближаться к кризису.

Периодически кризис будет наступать и, возможно, будет все более разрушительным.

О порочных тенденциях, правящих бал в российском обществе, я уже подробно сказал в предыдущей части — слабость институтов гражданского общества и государственного правопорядка, аморфность правил поведения в хозяйственной жизни, резко снизившаяся роль общественной морали в сочетании с наивной верой в свою исключительность и обидой на весь мир, отказывающийся эту исключительность признавать и уважать, — все это делает свое черное дело, удерживая общество в подавленном и затуманенном состоянии.

Однако и в тех обществах, которые привычно считались и продолжают считаться ориентиром и «образцом демократии», нарастают тенденции, несущие явную угрозу социальному и нравственному прогрессу. Я сейчас даже не имею в виду вещи, о которых чаще всего пишут алармистски настроенные журналисты, — растущая готовность отказаться от некоторых гражданских прав и свобод во имя успешной борьбы с терроризмом и другими «врагами государства», или рост ксенофобских настроений в связи со все более ощутимым присутствием мигрантов в условиях длительных экономических неурядиц. Все это, видимо, справедливо, но вряд ли приняло настолько уж угрожающие масштабы.

Гораздо большее беспокойство вызывает ползучее распространение того политического и экономического «постмодернизма», о котором я в меру своего понимания пытался говорить выше, — уход общественного сознания от поиска смысла в политике и экономике, погружение его в потребление все новых искусственных форм, которые в изобилии предлагает ему виртуальная «новая экономика» и виртуальная же политика.

Это, конечно, особая тема, но нынешнюю Европу, да и Соединенные Штаты как ее исторический продукт, создала в первую очередь жесточайшая борьба ее жителей с реальными окружающими обстоятельствами за свои интересы и идеалы. Именно эта борьба, опиравшаяся на разум и внимательное отношение к реальности, с одной стороны, и устоявшиеся представления о том, что такое честь, достоинство и нравственность, — с другой, создала европейскую цивилизацию в ее лучших проявлениях.

Очистка общественного сознания от всего названного, погружение его в виртуальный мир внушенных потребностей, брендов и символов; нежелание интересоваться тем, откуда берутся деньги и за счет чего живут те, у кого их много, — все это рискует эту цивилизацию погубить.

Хотя бы потому, что те, кто управляет обществом, — не марсиане и не особая высшая каста. Это, в сущности, те же «люди с улицы» с теми же представлениями, психологией и предрассудками, которыми наделено и массовое сознание. Соответственно деградация массового сознания, пусть и с некоторым временным лагом, но неизбежно приведет к деградации политики и деловой жизни, к их загниванию и утрате способности к прогрессу.

Но это уже совсем другая история, как и поиск альтернатив и неизменная вера и надежда.

Б Л А Г О Д А Р Н О С Т И

Эта книга в английской редакции («Real-economik: The Hidden Cause of the Great Recession», Yale University Press, 2011) появилась благодаря инициативе главного редактора издательства Йельского университета Джонатана Брента. После наших длительных дискуссий о природе финансового кризиса в 2009 г. он убедил меня написать книгу, поддерживал все то время, что я работал над ней, и потратил немало сил и времени на ее редактирование совместно с Жаном-Клодом Буис и Ниной Буис, без помощи которых публикация затянулась бы на неопределенный период.

Моя особая признательность Виталию Григорьевичу Швыдко и Виктору Валентиновичу Когану-Ясному за многолетние дискуссии и споры по ключевым проблемам книги, которые укрепляли мою убежденность и позволили значительно более ясно выразить основные идеи.

Благодарю также профессора Университета Карнеги — Меллон (США, Питтсбург) Сергея Владимировича Брагинского за время, которое он уделил чтению рукописи, и сделанные им замечания.

Я признателен Андрею Васильевичу Космынину, Евгении Андреевне Диллендорф и Юрию Арсеньевичу Здоровову за исключительную тщательность и внимание, с которым они прочитали первый вариант рукописи и высказали немало ценных соображений, замечаний и предложений.

Предложение публикации книги на русском языке принадлежит Ярославу Ивановичу Кузьминову, а Марина Сергеевна Митькина совместно с заведующей книжной редакцией Издательского дома ВШЭ Еленой Анатольевной Бережновой помогли превратить это предложение в реальность — за что им больше спасибо.

Этой книги не было бы без всех вас.

О Б А В Т О Р Е

Григорий Алексеевич Явлинский — политик, доктор экономических наук, профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», автор работ «Realeconomik: The Hidden Cause of the Great Recession» (Yale University Press, 2011); «Incentive and Institutions. The transition to a market economy in Russia» (Princeton University Press, 2000); «Демодернизация» (2002); «Периферийный капитализм» (2003); «Российская экономическая система. Настоящее и будущее» (2007); «Ложь и Легитимность» (2011) и др. Один из основателей и руководитель (1993–2008) РОДП «Яблоко», председатель фракции «Яблоко» в Государственной Думе I–III созывов. В 1996 и 2000 гг. Г.А. Явлинский был кандидатом в Президенты России, выдвигался на этот пост в 2012 г. В настоящее время — председатель фракции «Яблоко» в Законодательном собрании Санкт-Петербурга.

RECESSION OF CAPITALISM: THE HIDDEN CAUSE. REALECONOMIK

A brief summary of the book

Mainstream economic theory has failed to provide an answer to the following fundamental question: if economists and other scholars, politicians and business professionals claim to know why, when and where economic crises will happen, why do these crises continue to happen with the same intensity, inflicting in the process significant damage on economies, business and consumers?

The specific causes of the recent global economic turbulence may be attributed to institutional failings, the adoption of the wrong decisions by the regulatory authorities, insufficient or incorrect information, etc. However, they are secondary to the underlying cause: all these failures and shortcomings can be traced – something that tends to be disregarded by most commentators – to a lack of perception that core moral values and rules for human society are key to normal business activities and also economic and social progress.

We are now witnessing a convenient alliance (or rather collusion) of a wide range of business and intellectual elites, who have been doing all they can to portray existing practices as the natural and only possible way to run modern economies, and in the process marginalize conscientious independent criticism of widespread malpractice.

The consolidation of elites for personal gain, comfort and personal welfare is also the main reason for the existing trend of substituting humanitarian considerations and moral values at the heart of international politics by the principles of Realpolitik, cynically cloaked in a veil of demagogy on the priority of the ‘public good’.

This book does not seek to preach moral values. Similarly it is not advocating an ideal market system or moral-based society. This book simply stresses that failure to demonstrate the required political will to implement the moral standards and values developed immediately after the Second World War in practical politics and in economic rules will end up leaving the global economy in the 21st century in a state of permanent crisis, with adverse socio-economic, political and economic repercussions for the public at large and individuals in particular.

Научное издание

Явлинский Григорий Алексеевич

Рецессия капитализма — скрытые причины

Realeconomik

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *М.Н. Лемешко*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка: *О.А. Быстрова*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 28.11.2013. Формат 60×90/16. Гарнитура Newton C

Усл. печ. л. 11,5. Уч.-изд. л. 9,2. Тираж 2000 экз. Изд. № 1712

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20. Тел./факс: (499) 611-15-52