
Дипак Лал
Возвращение «невидимой руки»

■■■■■
■■■■■
■■■■■
БИБЛИОТЕКА
СВОБОДЫ

Deepak Lal Reviving the Invisible Hand

The Case for Classical Liberalism
in the Twenty-first Century

Дипак Лал Возвращение «невидимой руки»

Актуальность классического
либерализма в XXI веке

*Посвящается памяти
моих друзей-либералов,
которых мне
так не хватает, —
Питера Бауэра,
Готфрида Хаберлера,
Кита Джозефа
и Ширли Летвин*



НОВОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО

УДК 330

ББК 65.5

Л20

Серия «Библиотека свободы» издается с 2009 года в рамках издательской программы проекта «InLiberty.Ru: Свободная среда»

Издатель Андрей Курилкин

Дизайн серии Анатолий Гусев

Перевод с английского Максим Коробочкин

Редактор Андрей Курилкин

Инфографика Рубен Ванециан

Л20 Лал Д.
Возвращение «невидимой руки»:
Актуальность классического либерализма в XXI веке / Пер. с англ.
М.: Новое издательство, 2009. — 426 с. — (Библиотека свободы)

ISBN 978-5-98379-121-3

Книга профессора Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Дипака Лала «Возвращение „невидимой руки“» обосновывает актуальность идей классического либерализма для современной экономической и социальной жизни. Рассматривая проблемы международной торговли, финансовой политики, бедности и неравенства, а также аргументы критикующих капитализм антиглобалистов и сторонников государственного регулирования, Лал доказывает, что конкуренция, невмешательство государства в экономику и другие принципы свободного общества способствуют процветанию и стабильности много больше, чем экспансия государства, которую мы могли наблюдать на протяжении последнего столетия.

УДК 330

ББК 65.5

ISBN 978-5-98379-121-3

© Deepak Lal, 2006

© Новое издательство, 2009

Оглавление

7	Предисловие к русскому изданию	
14	Предисловие	
<hr/>		
18	Введение	
39	Глава 1	Либеральный экономический миропорядок
81	Глава 2	От <i>laissez faire</i> к «дирижистской догме»
101	Глава 3	Переменчивые судьбы свободной торговли
141	Приложение	Свободная торговля и <i>laissez faire</i> в экономической теории
147	Глава 4	Валюты и финансы
191	Глава 5	Бедность и неравенство
222	Глава 6	Капитализм и нравственность
266	Глава 7	«Капитализм с человеческим лицом»
298	Глава 8	«Зеленые» и «мировой беспорядок»
335	Глава 9	Выводы
<hr/>		
343	Примечания	
385	Литература	
422	Указатель имен	

Предисловие к русскому изданию

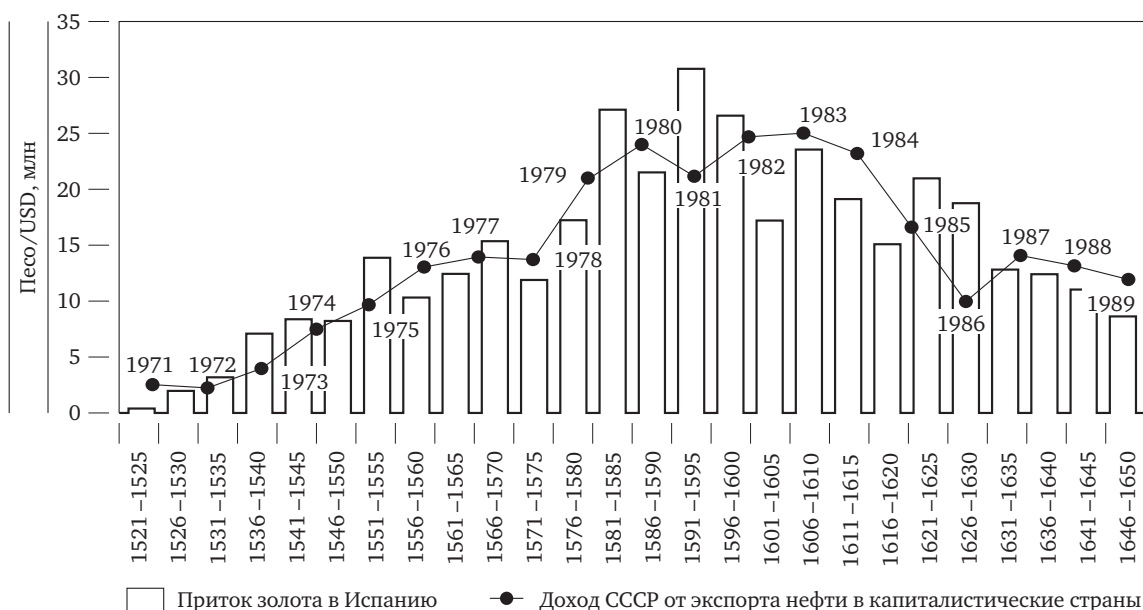
В настоящем предисловии я кратко остановлюсь на том, почему основные идеи этой книги можно считать актуальными для российской экономики. Как я утверждал в своих недавних работах, история страны во многом определяет будущий путь ее развития. Поэтому лучше всего начать с констатации многочисленных атавистических импульсов, характерных для сегодняшней ситуации в России. Затем я продемонстрирую, как, на мой взгляд, можно справиться с этими проблемами, построив в результате «нормальную» страну — следующую по пути капитализма в той его классически-либеральной форме, что описывается в этой книге, и не утратившую при этом собственной «души».

В своей блестящей книге «Гибель империи: Уроки для современной России» (Gaidar 2007), где дается детальный анализ политических факторов, приведших к распаду СССР, Егор Гайдар говорит о двух серьезных угрозах, стоящих перед сегодняшней Россией. Первая из них связана с напоминаящим о временах Веймарской республики сочетанием ностальгии по империи с национализмом. Вторая — с тем явлением, что мы с Хла Мюинтом назвали «проклятым богатством», — с природными ресурсами (Lal, Myint 1994). Значение последнего фактора для объяснения процессов, происходивших в СССР в последние два десятка лет его существования, видно из приведенного ниже графика (рис. 0.1).

Основной тезис Гайдара состоит в том, что экономическую историю СССР в заключительный период его существования можно понять только с учетом взаимодействия таких факторов, как внутренние поставки зерна и цены на него, с одной стороны, и экспорт с высокой долей сырья — с другой.

«Зерновая проблема» России уходит корнями в знаменитую «дискуссию о „ножницах“ цен» 1928–1929 годов, в ходе которой Рыков

Рисунок 0.1. «Золотые» доходы испанской короны, 1521–1650;
«нефтяные» доходы СССР, 1971–1989



Примечание: 1641–1645 — утрачен контроль над Португалией, возникает риск утраты контроля над Арагоном и Каталонией; 1989 — утрачен контроль над Восточной Европой.

Источник: Gaidar 2007a.

и Бухарин проиграли Сталину (см.: Erlich 1967). Их предложения были, по сути, аналогичны стратегии реформ, разработанных Дэн Сяопином для Китая в 1979 году: сохранение частных крестьянских хозяйств, финансовой стабильности и рыночных механизмов при общем контроле коммунистической партии. Сталин выбрал другой путь — коллективизацию и ускоренную индустриализацию, силой заставляя кулаков сдавать зерно, необходимое для снабжения городов. Эта политика, действенная в краткосрочной перспективе, обрекла советское сельское хозяйство на десятилетия стагнации, а промышленность — на хроническую неэффективность.

Провал коллективизации связан с основополагающим различием между сельскохозяйственным и промышленным производством. Благодаря механизации промышленного производства прилежание и эффективность работы каждого легко отследить. Скажем, если на фабрике по разливу безалкогольных напитков с конвейера сходит больше обычного бутылок, не закрытых пробками, значит, рабочие отлынивают. В этом случае, чтобы подтянуть дисциплину, достаточно наказать соответствующую смену. В сельском хозяйстве, где в ходе производственного цикла огромную роль при принятии решений играет

знание местных условий — характера почв и климата, а на результат влияет множество факторов, не поддающихся централизованному контролю, определить, когда крестьяне работают спустя рукава, гораздо труднее. Весьма характерна реплика члена Политбюро ЦК КПК Ли Сяньняня в ответ на вопрос о результатах коллективизации деревни при Мао: «Крестьяне просто побросали орудия труда и принялись греть зады на солнышке» (цит. по: Evans 1993: 280).

В результате роста населения потребность в зерне в СССР превысила застойное производство. К концу 1960-х годов Советский Союз превратился в крупнейшего в мире импортера зерна и прочей сельскохозяйственной продукции. Финансировать этот импорт за счет экспорта промышленных товаров было невозможно из-за их неконкурентоспособности. К счастью, рост добычи нефти в Западной Сибири и повышение цен на это сырье в 1973 году принесли государству валютные доходы в достаточном объеме, чтобы обеспечивать снабжение городов продуктами питания. Экономическая и политическая ситуация в СССР стала полностью зависеть от нефтяных цен.

Растущие нефтяные доходы в 1970-х годах позволяли импортировать зерно в нужных количествах, а также финансировать инвестиции в оборонную отрасль, что привело к военной авантюре в Афганистане. Однако, отмечает Гайдар, как и в Испании XVII века, нестабильность сырьевых доходов означала, что при их снижении имперская держава вынуждена будет отказаться от контроля над своими «колониями», даже не потерпев военного поражения (см. рис. о.1). К 1990 году, когда СССР лишился средств на оплату импорта зерна, необходимого для снабжения страны продовольствием и избежания «голодных бунтов», у него остался единственный выход — брать кредиты на Западе. Последний же четко дал понять, что они могут быть получены только в том случае, если Москва откажется от применения силы для сохранения империи. В 1990 году, когда Литва провозгласила независимость и советские власти пригрозили восстановить над ней контроль военными средствами, Запад направил советскому руководству «однозначный сигнал»: «Делайте что хотите. Просьба больше не беспокоить нас с просьбами о стомиллиардных политически мотивированных кредитах» (цит. по: Gaidar 2007a). Так начался распад советской империи.

Придя к власти, Ельцин столкнулся с той же проблемой продовольственного снабжения городов, что и царский режим в начале 1917 года, а затем Временное правительство и большевики. Однако, в отличие от большевиков, он понял, что зерно у крестьянства нельзя отнимать силой; в то же время из-за упадка нефтяной отрасли валюты для

оплаты импорта не хватало. Поэтому он пошел на либерализацию цен, что позволяло крестьянам выручать за свою продукцию приемлемые деньги. В результате этих необходимых, но непопулярных мер — экономической реформы по принципу «большого взрыва», — принятых для выхода из революционной ситуации, которую Ельцин унаследовал в связи с крушением советского государства и империи, его популярность резко снизилась. Последовавший за этим «постреволюционный демократический» хаос породил в обществе стремление к порядку, которое удовлетворил Путин. Это привело к его стабильной громадной популярности и к возникновению авторитарного капитализма.

Во многих странах, и не в последнюю очередь в Китае, продолжаются дискуссии о том, могло ли советское руководство последовать примеру китайской компартии, провести поэтапную либерализацию экономики и тем самым избежать экономических и социальных потрясений, сопровождавших экономические реформы по принципу «большого взрыва», проведенные Ельциным и Гайдаром. Как я отмечаю в настоящей книге, в СССР, в отличие от Китая, большая часть рабочей силы была занята на государственных промышленных предприятиях. «Большой взрыв» в сельском хозяйстве, позволивший Китаю превратить большинство трудящихся, работавших на государство, в частных собственников и тем самым повысить объем производства на селе, а также выиграть время для постепенного реформирования неэффективного государственного сектора в промышленности, в СССР был невозможен. Единственный путь к эффективной рыночной экономике проходил через демонтаж государственных предприятий за счет «большого взрыва» в промышленности.

На нынешнем этапе существуют два вопроса, вызывающие горячие споры не только в самой России, но и среди иностранных наблюдателей¹. Первый из них носит политический характер: может ли в России утвердиться либеральная демократия? Второй относится к сфере экономики: насколько устойчиво российское экономическое «чудо»? Попробую вкратце изложить мои собственные ответы на эти два вопроса в свете аргументов, приведенных в настоящей книге, а также в другой моей работе — «Непреднамеренные последствия» (Lal 1998).

Две противоположные точки зрения относительно политического будущего страны, характерные для дискуссии по этому поводу в России, высказываются в недавно вышедшей книге Гайдара (Gaidar 2007) и весьма интересной работе Дмитрия Тренина «Понимать Россию правильно» (Trenin 2007).

Гайдар справедливо отмечает, что повышение нефтяных цен в конце 1990-х принесло стране значительные экономические выго-

ды. Экономические реформы, проведенные после дефолта 1998 года, — создание более стабильной и транспарентной системы налогообложения, основанной на едином налоге, и учреждение Стабилизационного фонда для нивелирования сырьевой ренты — придали экономике большую устойчивость перед лицом внешних эффектов. Однако в результате поворота к авторитаризму, осуществленного Путиным и пользующегося большой общественной поддержкой, требования политических свобод ушли на второй план. Тем не менее Гайдар считает, что с учетом уровня ВВП и образования в стране такие политические требования непременно возникнут в будущем, как это произошло на Тайване при авторитарном гоминьдановском режиме. Я думаю, что такой вариант возможен, но маловероятен.

На мой взгляд, аргументы, которые я привожу в настоящей книге (о необходимости разграничивать космологические и материальные представления цивилизаций [см. главу 6]), ближе к концепции Тренина. Тренин утверждает: из-за космологических представлений российской цивилизации (если пользоваться моей терминологией) страной, вероятнее всего, и дальше будет управлять «царь», и единственный вопрос здесь — хорош этот царь или плох. Однако изменение материальных представлений российского общества (опять же в моей терминологии) — принятие им капитализма, — скорее всего, необратимо, поскольку эта система уже приносит стране благосостояние и обещает еще больший материальный достаток. Но если с политическими прогнозами Тренина я согласен, то его тезисы относительно экономики вызывают у меня сомнения.

Нынешнее экономическое процветание, основанное на сырьевом экспорте, как и прежде, остается «заложником» волатильных цен на эти ресурсы. В то же время их фактическая национализация при Путине не сулит ничего хорошего в плане эффективности управления ими — и сейчас, и в будущем. Более того, подобная опора на валютные сверхдоходы усугубляет «голландскую болезнь», ослабляя стимулы для несырьевого экспорта и создавая бум в сфере неторговых товаров (например, недвижимости) за счет повышения реального курса национальной валюты (см. главу 4). Наконец, Россия сталкивается с демографической проблемой. Речь идет не только о сокращении численности населения, но и об ухудшении его здоровья — катастрофическом сокращении средней продолжительности жизни у мужчин. Таким образом, устойчивость российского экономического «чуда» вызывает у меня сомнения.

Проблема связана с двумя опасностями, которые выявил Гайдар: «прóклятым» сырьевым богатством и постимперской ностальгией.

Способ преодоления «проклятого богатства», соответствующий принципам классического либерализма, состоит в передаче сырьевой ренты непосредственно населению, как это делает штат Аляска со своими нефтяными доходами, выплачивая их жителям в виде чеков. Это позволяет избежать такого явления, как «присвоение ренты», неизбежно порождаемого сырьевыми доходами государства. Оно может — как это происходит в ряде африканских стран — привести к «несостоятельности государства»: борьба за присвоение такой ренты ведет к хронической политической нестабильности, а то и к гражданской войне (см.: Lal, Myint 1994). В России подобной ситуации нет. Однако, как и в 1970-х, растущие поступления в казну от сырьевой ренты могут использоваться для подпитки постимперской ностальгии, что, судя по всему, и происходит сейчас в России.

Это наносит ущерб экономике по целому ряду направлений. Во-первых, в условиях фактической национализации отраслей, производящих подобную ренту, хроническая неэффективность, свойственная государственным предприятиям, придает нестабильность будущим потокам рентных доходов. Во-вторых, из-за повышения реального обменного курса национальной валюты (подробнее см. в главе 4) многие экспортные отрасли, емкие в плане человеческого капитала, от которых все больше зависят долгосрочные перспективы России, испытывают трудности с конкурентоспособностью на мировом рынке.

Это подводит нас ко второму вопросу, связанному с неустойчивостью российского экономического «чуда». В общем и целом оно основывается на растущих в последние годы ценах на предметы российского сырьевого экспорта. Однако эти ресурсы расположены в районах с неблагоприятными природными условиями. Россия (в отличие от Китая) всегда была страной с дефицитом рабочей силы и изобилием земельных ресурсов. Тот факт, что большая часть сырьевых ресурсов, питающих нынешний экономический бум в России, расположена в малонаселенной Сибири, в условиях сокращения численности населения создаст трудности с эффективным контролем над этими территориями в будущем: найти людей, чтобы заполнить гигантские сибирские пространства, становится все сложнее. Сообщается о том, что в этот регион уже в большом количестве мигрируют китайцы — легально и нелегально. Одним из способов разрешения вечной дилеммы российской «души» — европейской и азиатской одновременно — может стать вариант «алаянского решения» царского правительства: сдача Сибири «в аренду» Китаю в обмен на долю рентных доходов, которые китайцы извлекают из ее природных ресурсов. Это позволит России в конце концов избавиться от несбыточной «имперской мечты», порождающей авторита-

ризм, и стать «органичным» европейским государством, возможно, даже либерально-демократическим.

Это также будет способствовать необходимому для России переходу от сырьевой экономики к капиталоемкой. В отличие от Китая, который до сих пор находится в стадии индустриализации, «догоняя» передовые страны, и обладает большими трудовыми ресурсами на селе, которые может «поглотить» сектор промышленности и сопутствующих услуг, нынешняя задача России — стать страной с изобилием человеческого капитала, находящейся на переднем крае технического прогресса. Ее будущий рост зависит от повышения производительности труда, подпитываемого новыми изобретениями и предпринимательскими талантами. Именно в этом контексте тезисы моей книги весьма актуальны для России. Ведь в этой работе я показываю, что дирижистская модель капитализма, вариантом которой является нынешний авторитарный российский капитализм, иллюзорна (см. главу 7). России необходимо полностью взять на вооружение англосаксонскую модель капитализма. Для этого необходимо создание правовой инфраструктуры, обеспечивающей верховенство транспарентного и беспристрастного закона. На Западе она создавалась со времен правовой революции папы Григория VII в XI веке, но в России эта революция не состоялась из-за раскола христианства на католическую и православную церкви (см. главу 6).

Однако не менее важно, чтобы российские предприниматели, изобретатели и ученые получили в свое распоряжение «частное пространство», которого было бы достаточно для «созидательного разрушения», лежащего в основе капиталистических процессов. Один из наиболее убедительных практических аргументов в пользу либеральной демократии заключается в том, что за счет институциональной защиты свободы слова и предпринимательства она способствует динамичной эффективности капитализма. Однако, как показывает пример бывшей британской колонии Гонконг, подобные гражданские и экономические свободы возможны и в отсутствие политической демократии (см.: Lal 2004a, гл. 8)². Если из-за своих космологических представлений Россия предрасположена к той или иной форме «царизма», остается лишь надеяться, что вскоре ее возглавит «добрый царь», который воплотит в жизнь то, за что я выступаю в этой книге, — принципы классического экономического либерализма.

ЛОС-АНДЖЕЛЕС — ЛОНДОН,
АВГУСТ 2008 ГОДА

Предисловие

В начале 1980-х годов, когда развивающиеся страны во весь голос требовали Нового экономического миропорядка (НЭМП), я написал небольшую книжку под названием «Нищета „экономики развития“» (Lal [1983, 1997] 2002), оспаривая «дирижистскую догму», лежавшую в основе этих требований и подкреплявшуюся модными в те годы теориями «экономики развития». Книга встретила неожиданно благожелательный прием и, надеюсь, в какой-то степени помогла убедить многих в том, что «дирижистская догма» обернулась для бедняков во всем мире немалыми бедами¹.

«Дирижистская догма» представляла собой набор взаимосвязанных постулатов: во-первых, в интересах экономического развития механизм ценообразования и другие функции рыночной экономики должны быть заменены (а не просто дополнены) различными инструментами прямого государственного контроля. Во-вторых, традиционная (микроэкономическая) ценовая теория не имеет особого значения для выработки государственной политики. Власти должны уделять первостепенное внимание совокупным макроэкономическим показателям и на их основе разрабатывать и воплощать в жизнь «стратегию» ускоренного роста, основанного на принципе социальной справедливости. В-третьих, по мнению сторонников этой теории, классические либеральные идеи свободной торговли непригодны для развивающихся стран, и для их экономического развития необходимо ограничение государством международной торговли и расчетов. Наконец, для смягчения бедности и социального неравенства они предлагали масштабное и постоянное государственное вмешательство в целях перераспределения материальных благ и регулирования доходов от различных видов трудовой деятельности и капитала за счет повсеместного контроля над ценами и зарплатами. В «Нищете „экономики развития“» я, принимая идею роста, призванного сократить бедность, демонстрировал, что эти

дирижистские рецепты представляют собой не решение проблемы, а ее причины. К середине 1980-х годов критика «дирижистской догмы» была признана справедливой.

Последовавшая за этим эпоха реформ, охвативших как третий, так и второй мир, казалось, стала прологом новой эры: сформировался так называемый вашингтонский консенсус — все больше стран, и в первую очередь Китай и Индия, осуществляли либерализацию экономики и присоединялись к процессу глобализации. Однако дирижистские инстинкты оказались живучими. Сегодня они воплотились в «новом дирижизме»; и эти теории, как и в прошлом, получают поддержку в интеллигентских кругах. «Нищета „экономики развития“» неоднократно переиздавалась, и я старался вносить в нее дополнения с учетом новых тенденций, но на сегодняшний день эта книга во многом устарела. Дело в том, что концепция нового дирижизма, пусть и основанная на тех же коллективистских инстинктах, учитывает изменения, связанные с крахом «реального социализма». Представители этого течения называют себя сторонниками «третьего пути», «капитализма с человеческим лицом». Речь теперь идет не о замене рыночного механизма ценообразования централизованным планированием, а о регулировании рыночной экономики, призванном устранить так называемые провалы рынка и выполнять задачи «нравственного» и «социального» порядка.

Многие из демонстрантов, маршировавших по улицам Сиэтла и Генуи или ежегодно собирающихся в Порто-Аллегро, чтобы заклеить «язвы» глобализации и то, что они называют «неолиберализмом»², проповедуют именно идею нового дирижизма. Эмоциональные «антиглобалисты» выдвигают целый ряд тезисов нравственного и практического плана, но на деле возражения у них вызывает в первую очередь глобализация капитализма. Вспомним: капитализм — эта повивальная бабка прогресса — подвергается нападкам с тех самых пор, как он возник в Западной Европе в эпоху Высокого Средневековья.

Несколько лет назад я начал работу над проектом, который можно условно назвать «глобализация и порядок» и который был направлен на противодействие идеям нового дирижизма. Его цель состояла в том, чтобы доказать: все эти утверждения ложны, носят атавистический характер и, по сути, основаны на примитивном понимании специфических ценностей западного христианства. Кроме того, я стремился выявить роль империй в процессе глобализации. Коллеги, ознакомившись с первым вариантом моей рукописи, — прежде всего Дэвид Хендерсон и Энкус Мэддисон — убедили меня, что ее стоит разделить на две взаимодополняющие книги: об империях и о сегодняшних дискуссиях

по вопросам развития. Представляемая вашему вниманию книга — вторая из серии; первая называлась «Похвала империи» (Lal 2004a). Естественно, кое в чем эти книги повторяют друг друга. «Актуальность классического либерализма» содержит детальную аргументацию в пользу капитализма в его классическом либеральном понимании и распространения этой системы в глобальном масштабе. Первая книга, «Похвала империи», отчасти призвана заполнить одну серьезную лакуну в классической либеральной концепции глобализации, игнорирующей вопросы силовой политики из-за уверенности, что глобальный политический миропорядок, необходимый для либерального международного экономического устройства, возникнет сам собой — в качестве побочного результата ограничения функций государства и одностороннего введения свободы торговли. Таким образом, эти две работы дополняют друг друга. В «Похвале империи» речь идет о международно-политических, а в «Актуальности классического либерализма» — о международно-экономических аспектах глобализации капитализма. В обоих случаях цель автора — поместить сегодняшние дискуссии в широкий цивилизационно-исторический контекст.

Как и «Нищета „экономики развития“», эта книга предназначена для широкого читателя. Поэтому сделанные в ней разъяснения ряда экономических вопросов могут показаться излишними или упрощенными специалисту, но являются необходимыми, чтобы непосвященный читатель понял проблемы, лежащие в основе нынешних дискуссий о глобализации. Кроме того, поскольку для разъяснения и опровержения концепции нового дирижизма необходимо затронуть и ценностный аспект, настоящая книга, в отличие от «Нищеты „экономики развития“», посвящена не только узкоспециальным экономическим вопросам, но и проблемам политики и культуры, которые стали главной темой моих исследований в последние десять лет. По этой причине она отчасти основывается на нашей с Хла Мюинтом работе «Политэкономические аспекты бедности, справедливости и роста: сравнительное исследование», где рассматриваются политические аспекты развития, и моей недавно вышедшей книге «Непреднамеренные последствия: Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты», в которой речь идет о его культурных составляющих. Однако, как и в «Нищете „экономики развития“», я не стал подробно анализировать научные дискуссии и вдаваться в нюансы: нечто подобное было бы уместно в академическом труде, но представляется ненужным проявлением педантизма в работе, адресованной людям, стремящимся понять суть споров о развитии, не отвлекаясь на интеллектуальную «пи-

ротехнику» и вопросы научной интерпретации — хотя сноски дают неспециалистам, заинтересованным в этих вопросах, определенные ориентиры. Как я отмечал в предисловии к «Нищите „экономики развития“», написанном в 1985 году, «эти дискуссии затрагивают идеи, воплощение которых чревато для общества далекоидущими последствиями. На мой взгляд, одна из важнейших задач науки состоит в том, чтобы донести эти идеи до широкой общественности, разъяснив людям, что именно поставлено на карту». Более того, настоящая работа в защиту глобального капитализма написана с классических либеральных позиций. В ней идеи экономического либерализма отстаиваются, подкрепляются фактами и аргументами более энергично, чем это в последнее время делают многие сторонники глобализации, отчасти попавшие под влияние нового дирижизма, с которым моя книга призвана бороться. Если в результате настоящая работа, подобно «Нищите „экономики развития“», «скорее напоминает публицистический памфлет, чем традиционный научный труд, так тому и быть. Ведь Кейнс в своих воспоминаниях об Альфреде Маршалле отмечал: „Экономистам следует оставить славу корифея Адаму Смиту, они должны откликаться на животрепещущие вопросы, отдавать должное публицистике, писать всегда на злобу дня, а бессмертие — если они вообще его обретут — пусть придет к ним по чистой случайности“» (Lal 2000: xviii).

Я благодарен Сурджиту Бхалле, Гарольду Демсецу, Стэнли Энгерману, Дэвиду Хендерсону, Матсу Лундалю, Энгусу Мэддисону и Разину Сэлли за их комментарии к первоначальному варианту рукописи о «глобализации и миропорядке», часть которого легла в основу настоящей книги, а также рецензентам издательства Princeton University Press за точные замечания к ее черновику, которые позволили его существенно улучшить. Наконец, хочу поблагодарить Криса Демута и Ника Эберштадта из Американского института предпринимательства (American Enterprise Institute) за приглашение выступить в 2002 году с лекцией «В защиту империй», где были представлены некоторые выводы этого труда и первой книги цикла — «Похвала империи».

Принципы классического либерализма, с опорой на которые написана эта книга, зачастую теряются, а то и искажаются в разногласии мнений о глобализации, высказываемых социологами, философами, политологами и некоторыми экономистами. Вновь заявляя об этих идеях, которые остаются мощной основой модернизации и процветания для всего мира, я надеюсь, что души моих покойных друзей, памяти которых посвящена эта книга, утешатся осознанием того, что сторонники классического либерализма не сложили оружия.

Введение

Задача этой книги — проанализировать несколько явлений, которые преобразуют наш мир. Одно из них — глобализация, процесс, уходящий в глубокую древность; другое — капитализм, система институтов, появившихся сравнительно недавно. Пожалуй, лучше будет начать с последнего.

Происхождение «капитализма»

Видные специалисты по экономической истории (например, Ричард Тоуни) и социологи (в частности, Макс Вебер) называют капитализм и его институты «повивальной бабкой» современного мира — кульминацией их воздействия стала Промышленная революция. Однако экономисты (например, сэр Джон Хикс) предпочитали определять главную черту современности как формирование рыночной экономики — отчасти из-за того, что термин «капитализм» часто ассоциируется с марксизмом, а потому несет с собой ненужный идеологический багаж. Все согласны, что возвышение Запада на фоне множества древних и, пожалуй, более процветающих аграрных цивилизаций Евразии связано именно с возникновением капитализма. Споры о природе и периодизации «великого расхождения» судеб евразийских цивилизаций продолжаются до сих пор (см. главу 1).

Что такое капитализм?

Но что означает понятие «капитализм»? В своем фундаментальном труде «Происхождение капитализма» французский специалист по экономической истории Жан Бешлер убедительно доказывает, что ни

марксово, ни веберовское определение капитализма не позволяет четко выделить характерные черты, отличающие его от других явлений, возникших в разных культурах на протяжении человеческой истории. По Марксу, капитализм «определяется как система капиталистической собственности на средства производства, при которой наемный работник не имеет ни имущества, ни крова» (Baechler 1975: 33). Однако, как показывает Бешлер, если такое определение и можно считать справедливым для развитого промышленного капитализма, утвердившегося в викторианской Англии во времена Маркса, сам капитализм родился раньше, чем эти его характеристики.

Уникальными чертами капитализма нельзя считать также, к примеру, рынок, стремление к получению прибыли, банки, векселя или деловые корпорации. Все эти элементы можно найти и в древних цивилизациях. Так,

в древней Месопотамии существовали *карумы*... — склады и торговые дома, где вели дела импортеры, экспортеры, поставщики и банкиры. Зачастую эти дома выполняли и функции коммерческих судов... Содержание ассирийских глиняных табличек из Каппадокии, датированных XX–XIX веками до н. э., говорит о существовании полномасштабной торговой сети, управлявшейся настоящими «капиталистами». Несмотря на контроль государства или, по крайней мере, его вмешательство, карумы вели самостоятельную коммерческую деятельность и создали ряд институтов, соответствовавших веберовскому определению капитализма. Банки занимались кредитованием; на крупных складах сосредоточивались товары разных купцов; открывались банковские счета, и большинство операций носило безналичный характер... К началу 2-го тысячелетия до н. э. капитализм в Уре, а затем и в Ларсе, судя по всему, полностью освободился от государственного контроля. Теперь частные предприниматели, а не царские чиновники или жрецы давали кредиты под проценты (33% годовых); они авансом расплачивались с купцами-оптовиками и наладили импорт меди... К VI–IV векам до н. э. в Ниппуре и Вавилоне «капиталисты» объединялись, создавая фирмы. Они принимали денежные вклады, выписывали чеки, давали займы под проценты и, что самое важное, напрямую участвовали в преобразовании экономики, инвестируя средства во множество сельскохозяйственных и промышленных предприятий (Ibid., 37–38).

Аналогичные примеры можно найти в истории всех древних аграрных цивилизаций.

Однако в этих аграрных цивилизациях купцы-капиталисты воспринимались в лучшем случае как неизбежное зло, поскольку коммерческая деятельность в те времена не пользовалась никаким престижем. Купцов считали паразитами, потому что они ничего не производили и играли в экономических процессах посредническую роль, удовлетворяя потребности малочисленной элиты и доставляя живущим в городах воинам и жрецам излишки сельскохозяйственной продукции, произведенной теми, кто обрабатывал землю. Стремясь в первую очередь к наживе, эти купцы сколачивали огромные состояния, однако не имели социального статуса и политического влияния, соответствующего их богатству. Ситуация изменилась лишь в период Высокого Средневековья: в западной части Евразийского континента капиталистам в конце концов удалось создать экономику, в рамках которой их непрерывная погоня за прибылью стала не только приемлемым занятием, но и нормой. Таким образом, капитализм как экономическая система возник, когда купец и предприниматель получили достойный социальный статус и защиту от хищнических устремлений государства.

Кем были капиталисты?

Прежде чем перейти к рассказу о том, как и почему это произошло на западной оконечности Евразии, попробуем прояснить еще один вопрос: кто были те купцы и почему во всех без исключения аграрных цивилизациях древности общество относилось к ним с презрением? Ответ на него позволяет объяснить и природу сохраняющихся по сей день негативных культурных стереотипов по отношению к капитализму и особенно его высшему воплощению — Соединенным Штатам Америки.

Прежде всего стоит отметить, что эти купцы-капиталисты в аграрной экономике составляли меньшинство. Их деятельность по определению была связана с готовностью идти на риск и стремлением к новизне, а эти поведенческие свойства не были характерны для оседлых аграрных сообществ, которые благодаря многовековому опыту сумели приспособиться к циклическим рискам, связанным с климатическими изменениями и иными капризами природы. Этот поведенческий опыт фиксировался обычаями (см. главу 6). Стремление к новизне и готовность рисковать могли представлять опасность для укоренившихся представлений

о способах заработка. Однако именно эти два качества необходимы капиталисту, чтобы добиться успеха. Я понял это в конце 1960-х годов, когда брал интервью у пожилого основателя одного из ведущих индийских промышленных конгломератов. Он только что выбрал из числа своих наследников преемника, который должен был руководить компанией после его смерти. Я спросил, чем он руководствовался, когда делал выбор. В ответ он рассказал мне историю (возможно, впрочем, это была притча): несколько лет назад он вручил каждому из потенциальных преемников крупную сумму денег, чтобы те основали собственное дело. Практически все они успешно воспользовались этой возможностью, кроме одного внука: через год тот явился к деду, потупив глаза, и рассказал, что потерял все деньги, вложив их в спекулятивную авантюру за рубежом. Так вот, именно его старик и выбрал преемником!

Сегодня появляется все больше данных о том, что поведенческие характеристики, побуждающие некоторых из нас к риску и поискам новизны, обусловлены генетически. Эти данные подытожил в недавно вышедшей книге «Американская мания» мой коллега Питер Уайброу, директор Нейропсихиатрического института при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Сначала он отмечает, что одним из важных проявлений склонности к риску и новизне является миграция. Лишь немногие представители человечества покинули нашу прародину — африканские саванны — и начали долгий путь в различные уголки планеты, благодаря которому *homo sapiens* заселил весь мир. Кто были эти первые мигранты? Оказывается, у них была особая генетическая структура — более высокое содержание гена, отвечающего за стремление к познанию и новизне, чем у тех, кто остался. Поскольку тяга к новому и риск — «качества, необходимые для освоения новых земель и миграции... это не могло не найти отражения в распределении соответствующего аллеля [аллель D4-7 гена D4]: оно соответствует древним миграционным маршрутам представителей нашего вида» (Whybrow 2004: 97). Но как мы это выяснили? Генетик Луиджи Лука Кавалли-Сфорца и его коллеги составили генетически-географическую карту распространения *homo sapiens* по планете из прародины человечества в Африке (см.: Cavalli-Sforza 2000). В дальнейшем доктор Чуасен Чэнь из Калифорнийского университета в Ирвине (см.: Chen et al. 1999; Chang et al. 1996) установил, что эта карта демонстрирует определенную закономерность: «У тех, кто остался поблизости от прародины, в популяции выше процент обычного аллеля D4-4 и ниже содержание аллеля D4-7, побуждающего к путешествиям и поискам новизны» (Whybrow 2004: 99).

Таким образом, у тех, кто остался в Африке, откуда 10–20 тысяч лет назад началось расселение человечества, т.е. у нынешних жителей континента, наблюдается «намного более высокое содержание (60–80%) D4-4 [не располагающего к миграции аллеля гена D4] по сравнению с теми, кто продолжил первоначальную миграцию нашего вида в Азию». Среди африканцев преобладание аллеля D4-7 наблюдается у банту, которые мигрировали дальше остальных. У китайцев, мигрировавших с континента и Тайваня в Юго-Восточную Азию, «содержание аллеля D4-7 в популяции выше, чем у коренных жителей Тайваня, которые остались на месте». Из Азии наши предки двинулись дальше — в Америку (в ледниковый период они соединялись по суше), и, таким образом, мы можем предположить, что у тех, кто добрался до Южно-Американского континента, тоже должен обнаружиться «миграционный ген». Так оно и есть: «У тех, кто обосновался в Южном полушарии, — колумбийцев, представителей племен каритиана, сурул и тикунa — аллель D4-7 преобладает» (Whybrow 2004: 98). И напротив, у японцев миграционный ген обнаруживается крайне редко, а в некоторых районах Восточной Азии он не встречается вовсе.

Тот же ген, который мы называли «миграционным», наблюдается и у людей, демонстрирующих самую экстремальную форму склонности к риску и новизне, к которой генетическая структура может предрасположить его носителей: склонность к пагубным привычкам, часто перерастающая в маниакально-депрессивный психоз (раздвоенность сознания)¹. Естественно, склонность к риску и стремление к новизне также отличают купцов и предпринимателей. Дело в том, что и мигранты, и предприниматели — это «индивидуалисты... бегущие впереди человеческого стада. Мигранты — группа искателей-добровольцев, людей с авантюрным и пытливым складом ума, которых постоянная непоседливость выдвигает на край поведенческой модели, имеющей форму колокола». Таким образом, миграционный ген — явление редкое. Ведь даже во время величайших катастроф в истории человечества, вызванных четырьмя всадниками Апокалипсиса, «из каждой сотни лишь двое искали спасения в миграции, а 98 оставались на месте, готовые смириться с судьбой» (Ibid., 53).

Таким образом, капиталисты древности, вероятно, несли этот редкий миграционный ген точно так же, как и их соплеменники, покидавшие родные места. Этим объясняется и тот факт, что в очень многих странах среди капиталистов и предпринимателей был высокий процент выходцев из иммигрантских общин, а у населения Америки, триста лет принимающей большое количество иммигрантов, содержа-

ние упомянутого гена выше, и, поскольку он предрасполагает носителей к новизне и риску, именно эта страна и стала образцом капитализма.

Однако из тех, кто постоянно ищет нового, хорошие крестьяне не получаются. Поэтому представители оседлых евразийских цивилизаций древности, веками приспособивавшие сельскохозяйственные навыки к естественным особенностям почв, географии и климата, с подозрением относились к искателям новизны и риска — купцам и предпринимателям — в своей среде. Хотя деятельность этих капиталистов была необходима для экономики, социальной «апробации» она пройти не могла. Периодические «грабительские набеги» хищного государства на купечество наверняка вызывали одобрение аграрного общества. Таким образом, хотя «белые вороны» — капиталисты — существовали во всех древних цивилизациях Евразии, лишь одна дала им свободу действий, и в конце концов свойственная этим людям склонность к риску и новизне стала нормой экономической деятельности. Так появился капитализм, и в результате пути Запада и остального мира разошлись.

«Великое расхождение»

Свою версию истории возвышения Запада я изложил в книге «Непреднамеренные последствия», основанной на прочитанном мною курсе лекций. Отчасти она кратко подытоживается в главе 6. На мой взгляд, «великое расхождение» было связано с правовой революцией, которую осуществил в XI веке папа Григорий VII: в 1075 году он провозгласил верховенство папства над королевской властью и с помощью возникшего в результате «церковного государства» создал правовую и административную инфраструктуру, необходимую для полномасштабного функционирования рыночной экономики. Многие институты, свойственные капитализму, как мы видели, возникли еще до революции Григория VII. Однако они не были стабильными и зачастую действовали на основе взаимного доверия между членами «расширенных семей» купцов и предпринимателей (см.: Greif 1994). Более того, эти институты не пользовались правовой защитой со стороны государства, которое чаще всего рассматривало предпринимателей как «дойных коров» для осуществления собственных хищнических устремлений. Папская революция XI века, создав церковное государство, сформировала правовую и административную системы, охватившие, в отличие от политических государственных систем, весь западнохристианский мир.

Она позволяла склонным к риску и новизне капиталистам — носителям «миграционного гена» — без помех заниматься предпринимательской деятельностью на более обширном пространстве, контактируя с множеством чужеземцев. Именно это, на мой взгляд, стало катализатором развития той модели капитализма, что изменила наш мир.

Моя датировка «великого расхождения» — XI век — совпадает и с количественными данными о мировой экономике с начала христианской эпохи, которые столь тщательно собрал Энкус Мэддисон. В эти хронологические рамки вписывается и гипотеза Хикса, связывающего формирование рыночной экономики с городами-государствами средневековой Европы, где наглядно проявился переход от простой наживы к рыночным механизмам. Хотя купцы и рынки (лавочники и ярмарки) тысячелетиями существовали во всех евразийских аграрных цивилизациях, рыночная экономика могла возникнуть лишь после того, как удовлетворение конкретных потребностей товарного хозяйства — «защита собственности и защита контрактов» — стало одной из функций политической системы. Эффективнее всего эти потребности удовлетворялись в государствах, «правители которых сами были купцами или активно занимались торговлей» (Hicks 1969: 33). В средневековой Европе именно города-государства стали символами торговли и очагами развития рыночной экономики.

«К концу XV века, — отмечает Йозеф Шумпетер в своей «Истории экономического анализа», — большинство явлений, которые мы обычно ассоциируем с расплывчатым понятием „капитализм“, в том числе „большой бизнес“, биржевые и товарные спекуляции, крупные финансовые операции, уже появились, и люди реагировали на них в основном так же, как мы реагируем сегодня». В сноске он добавляет: «Из-за важности финансового элемента, дополняющего капиталистическое производство и торговлю, развитие права, появление векселей и депозитов служат, пожалуй, самыми наглядными признаками формирования капитализма» (Schumpeter 1954: 78). Однако все эти институты, которые, как справедливо указывает Шумпетер, в конце XV века уже получили широкое распространение, возникли не сами по себе. Гарольд Берман в своем фундаментальном труде «Право и революция» показывает, что они сформировались в результате правовой революции, которую осуществил папа Григорий VII, объявив в 1075 году: «Да будет царство земное слугою, или рабом, царства небесного» (Dumont 1986: 40). Тем самым он провозгласил создание церковного государства.

Берман доказывает, что каноническое и светское право, разработанное в XI–XIII веках под эгидой Римско-католической церк-

ви, легло в основу всей западной юридической традиции. С точки зрения развития рыночной экономики особое значение имело формирование «закона купеческого» — *lex mercatoria*. «Церковное государство подало пример городам-государствам, а церковное право стало образцом для городского и коммерческого законодательства» (Berman 1983: 338). Берман показывает, что за эти три столетия Высокого Средневековья возникли многие явления, которые мы сегодня ассоциируем с современной институциональной инфраструктурой торговли и предпринимательства. Среди них «обращение векселей, залог движимого имущества, разработка законодательства о банкротстве, учитывавшего наличие сложной системы коммерческого кредита, изобретение накладных и других документов для сопровождения грузов... ссуды под залог судна и груза... замена индивидуалистической греко-римской концепции делового партнерства (*societas*) более коллективистской концепцией, включавшей совместное владение, распоряжение собственностью всего партнерства в целом, а также права и обязанности лица, пережившего своего партнера; возникновение идеи совместного предприятия (*commenda*) в качестве своего рода акционерного общества, где финансовая ответственность каждого инвестора ограничивалась объемом вложенного капитала; изобретение торговых марок и патентов, размещение государственных займов, гарантируемых облигациями и иными ценными бумагами; появление депозитных банковских операций» (Ibid., 349–350).

Одним словом, возникла основная правовая инфраструктура современной торгово-промышленной экономики — институты капитализма!

Именно в это время римская церковь превратилась в правовое церковное государство, которое «создавало государственные институты и бюрократический аппарат, необходимые для практического воплощения этой правовой системы: профессиональные судебные органы, казначейство, канцелярию. Это была первая современная система управления и права. В конечном итоге ее скопировали светские политические образования, сформировавшиеся позднее в Западной Европе» (Ibid., 521). Такова суть «великого расхождения», которое привело к ускорению развития Запада и позднее позволило ему «перегнать» другие евразийские цивилизации за счет интенсивного экономического роста «современного типа». Только в XIX веке, в ходе глобализации под эгидой Британской империи, эти институты, пусть и неравномерно, стали распространяться по остальному миру. Нынешнюю же глобализацию можно расценить как последний по времени этап формирования и распространения капитализма.

Формирование капитализма на Западе было связано также с изменением *материальных* ориентиров (представлений о том, как следует зарабатывать на жизнь). Эту эволюцию кратко подытожил Тоуни, демонстрируя различия между отношением к материальной среде, свойственным евразийским цивилизациям древности с доиндустриальной аграрной экономикой, и новыми подходами, порожденными капитализмом, «между концепцией, согласно которой общество представляет собой совокупность неравноправных классов с различными функциями, существующих ради единой цели, и мировоззрением, трактующим общество как механизм, движимый экономическими мотивами и адаптирующийся в целях удовлетворения экономических потребностей; между идеей о том, что человек не должен извлекать выгоду из наличия у соседа определенных нужд, и доктриной, утверждающей, что „любовь человека к самому себе предначертана Богом“, между представлениями, апеллирующими к религиозным нормам для подавления экономических appetites, и постулатом о том, что высшим критерием должна служить целесообразность» (Tawney [1926] 1990: 26). Перечисленные атавистические представления доиндустриальной эпохи, впрочем, дожили до наших дней и до сих пор используются, чтобы оспаривать нравственные основы капитализма (см. главу 6).

В «Непреднамеренных последствиях» я утверждал, что в период Высокого Средневековья изменились и *космологические* ориентиры Запада. Речь идет о «мировоззрении» цивилизации в целом, ее нравственном «якоре» — представлениях о том, как людям следует жить. Эти представления внушаются в детстве, в процессе воспитания, и для этого задействуются такие мощнейшие эмоции, как чувство стыда и вины. Большинство евразийских цивилизаций основывались на чувстве стыда и исповедовали одни и те же семейные ценности, поскольку аграрным цивилизациям необходимы были стабильные, оседлые семьи, обеспечивающие сельскохозяйственное производство. Для поддержания такой стабильности все эти цивилизации стремились ограничить роль общечеловеческого, но эфемерного чувства любви в качестве основы для брака. Их ценности носили коллективистский характер. В результате первой папской революции Григория Великого, произошедшей в VI веке, на смену им пришли индивидуалистские ценности, ставшие со временем характерной чертой Запада, отличавшей его от остального мира. Эта ре-

волюция, возвысившая брак по любви и проповедовавшая независимость молодых, привела к утверждению индивидуализма на Западе. Однако, чтобы не допустить распада семейных связей и вызванной им нестабильности процесса формирования семьи, церковь в Средние века усиленно культивировала чувство вины. В рамках этой «культуры вины» секс был объявлен греховным, а узы брака — пусть и основанного на любви — священными. Тем самым церковь загоняла внутрь страсти, которые сама высвободила, утверждая индивидуалистские ценности. Однако с появлением теории Дарвина, когда господство христианской религии на Западе ослабло, эти теологические опоры, поддерживавшие традиционные евразийские семейные ценности, рухнули, и люди постепенно вернулись к представлениям о семье, свойственным их далеким предкам — кочевникам, охотникам и собирателям. В наши дни традиционные «общеевразийские» представления о семье и домашнем очаге еще больше подорвали технические достижения в области контрацепции, отделившие секс от продолжения рода и породившие феминизм.

Хотя под воздействием случайных факторов (см. главу 6) изменение материальных и космологических ориентиров на Западе происходило одновременно, это не означает, что они непременно взаимосвязаны. Один из главных выводов моей книги «Непреднамеренные последствия» заключался в том, что остальной мир может воспринять материальные ориентиры Запада, способствующие возникновению капитализма, не разделяя его космологических представлений. Неприятие глобализации за пределами Запада во многом связано с опасением, что глобальный капитализм ведет к бездуховности. Однако, как показывает пример Японии, а теперь еще Китая и Индии, принятие на вооружение западных материальных ориентиров при подключении к процессу глобализации капитализма не означает отказа от собственных традиционных космологических представлений — своих нравственных особенностей. В исламских же странах противостояние глобализации основано на ошибочной идее о том, что утверждение капитализма западного образца означает и утверждение западного образа жизни, особенно в сфере семьи и брака. Таким образом, мусульмане противятся не капитализму, а глобализации.

И наоборот, многие западные «антиглобалисты», марширующие по улицам Порто-Аллегро, выступают не против глобализации как таковой, а против глобализации капитализма. Именно капитализм они ненавидят, во многом руководствуясь теми же атавистическими представлениями, что и все его хулители начиная с эпохи Средневековья. Кроме того, с нравственной точки зрения осуждению подвергается

и необузданный индивидуализм, вырвавшийся наружу в результате эрозии ограничений капиталистической деятельности за счет «культуры вины», созданной христианской церковью в Средние века. Однако, поскольку большинство западных критиков разделяет тот самый индивидуализм, чьи плоды вызывают у них возмущение, они совершают ту же ошибку, связывая между собой материальные и космологические ориентиры Запада. Они выступают против капитализма, т.е. материальных ориентиров Запада, в то время как главным объектом их критики должны служить его космологические представления — тот необузданный индивидуализм, порождением которого является их собственное мировоззрение.

Глобализация

В отличие от капитализма глобализация — давнее циклическое явление, связанное с формированием и крушением империй. Ведь суть глобализации — это объединение ранее слабо связанных между собой или изолированных регионов в общее экономическое пространство. Порядок, устанавливаемый империями, обеспечивал единое экономическое пространство и те преимущества от развития торговли, о которых говорил Адам Смит, — таким образом, этот процесс можно назвать «смитовским интенсивным ростом» (см.: Lal 1998)². Так, греко-римские империи связали воедино регионы Средиземноморья, арабская империя Аббасидов — Средиземноморье с побережьем Индийского океана, Монгольская империя связала Китай и Центральную Азию с Ближним Востоком, различные империи в Индии создавали единое экономическое пространство в пределах этого субконтинента, а расширение Китайской империи связало между собой экономические пространства в бассейнах Хуанхэ и Янцзы. Однако до возникновения в XVIII–XIX веках Британской империи эти процессы, как правило, ограничивались отдельными регионами, и вызванная ими экономическая интеграция не имела подлинно глобального масштаба. Первой по-настоящему глобальной империей стала Британская, и именно в XIX веке впервые возникла глобальная экономика — либеральный экономический миропорядок (ЛЭМП).

Экономика империй древности носила органический аграрный характер: она зависела от продуктов земледелия. А поскольку земельные ресурсы безграничны и их продуктивность со временем снижается, «смитовский интенсивный рост» рано или поздно сходил на нет.

В результате экономическое развитие каждой из этих империй приближалось к «критической точке», поскольку из-за технологической стагнации и ограниченности земельных ресурсов они не могли достичь «прометеевского» роста: для него необходима смена энергетической основы экономики — переход от использования продуктов ограниченных земельных ресурсов к неограниченным запасам ископаемого топлива. Пройдя эту точку, они попадали в «ловушку равновесия на достигнутом уровне», в результате чего там происходил лишь экстенсивный рост; производство увеличивалось в соответствии с численностью населения, а среднедушевой доход оставался на том же уровне. У нас нет статистических данных по всем империям древности, однако благодаря героическим усилиям ученых мы можем подсчитать среднедушевые доходы и численность населения в трех крупных империях (Индийской, Китайской и Римской) к началу нашей эры (см. таблицу I.1).

Таблица I.1. ВВП и население великих держав древности (начало нашей эры)

	ВВП (в пересчете на доллары США по курсу 1990 года), млн USD	Население, млн человек	ВВП на душу населения (в пересчете на доллары США по курсу 1990 года), USD
Римская империя	20 961	55	381
Китай	26 820	59,6	450
Индия-1	33 750	75	450
Индия-2	55 146	100	551

Источники: Китай и Индия-1: Maddison 2001: 264 (табл. B-21), 261 (B-18), 241 (B-10); Римская империя: Goldsmith 1984 (тонны золота переведены в доллары по средней цене 1990 года); Индия-2: Lal 1989 (доллары по курсу 1965 года пересчитаны по курсу 1990 года с использованием дефлятора применительно к объему ВВП).

Индия, достигшая критической точки после объединения под властью династии Маурья в III веке до н. э., к началу н. э. была, вероятно, самой богатой и многонаселенной из всех империй. После этого доход на душу населения в стране колебался вокруг достигнутой «высшей точки равновесия» в течение двух тысячелетий (до конца XIX века). На долгие периоды (иногда целые столетия) численность населения и жизненный уровень снижались — это происходило, когда страна вела войны с иноземными завоевателями или была охвачена междоусобицами

местных царей, стремившихся создать новую империю в масштабе всего субконтинента (см.: Lal [1988] 2004).

Китайская империя достигла наивысшего расцвета в XI веке, в период династии Сун. Это было связано с объединением долин Хуанхэ и Янцзы, технологической революцией в выращивании риса и созданием иерархии рынков, связавших воедино аграрную экономику страны. Кроме того, благодаря выдающимся научно-техническим достижениям в Китае были созданы все предпосылки для Промышленной революции³. Однако из-за «интеллектуальной самоизоляции китайцев» (см.: Lal 1998, гл. 3) эта революция так и не произошла. Темпы «прометеевского» интенсивного роста не были достигнуты, и доходы на душу населения перестали увеличиваться. После этого в течение четырех столетий в Китае продолжался экстенсивный рост; численность населения и объем производства увеличивались на 0,4–0,5% в год. Страна также попала в «ловушку равновесия на достигнутом уровне», но это произошло при более высоких доходах на душу населения, чем в Индии.

Для третьей из рассматриваемых древних цивилизаций — Рима — критическая точка пришлась на годы правления Октавиана Августа (29 год до н. э. — 14 год н. э.), заменившего республиканский строй имперским. Цифры, помещенные в таблице I.1, представляют собой оценочные данные Рэймонда Голдсмита по состоянию на 14 год н. э. — год смерти Августа. Вероятно, они отражают размер среднедушевого дохода в тот период, когда Рим уже попал в «ловушку равновесия на достигнутом уровне»⁴. Тем не менее до возвышения США и России в середине XIX века Римская империя была самым крупным политическим, экономическим и финансовым объединением в западном мире. По численности населения и объему ВВП ни одна западная страна до XIX столетия не могла превзойти Рим. Эта империя почти тысячу лет оставалась крупнейшим экономическим субъектом в истории Запада (Ibid., 263).

Однако, в отличие от Китая, Римская империя распалась, и, несмотря на ряд попыток, ни одной державе с тех пор не удалось добиться господства над всей Западной Европой. Причины упадка Рима, по сути, носили экономический характер (см.: Bernardi 1970). Расширение империи до ее естественных границ привело к повышению расходов на сохранение ее господства, а значит, и к сокращению стабильного дохода. Со временем богатства, награбленные в предыдущих завоевательных походах, и приток рабов начали иссякать, но, поскольку большая часть цивилизованного мира уже находилась под властью империи, постоянно пополнять казну за счет новых завоеваний было уже невозможно. Кроме того, «рента», полученная в ходе расширения империи, была отчасти

потрачена на поддержание дорогостоящего эквивалента нынешнего «государства всеобщего благосостояния», а сокращение этих расходов неизбежно вызвало бы беспорядки в метрополии, и империя, будучи не в состоянии расширить налоговую базу, столкнулась с хроническим финансовым кризисом. Власти пытались компенсировать «бюджетный дефицит» за счет «инфляционного налога» — девальвации валюты. Однако этого было недостаточно, и государству пришлось повысить налоговое бремя до неприемлемого уровня, поскольку к середине IV века н.э. «дефицит налоговых поступлений усилился... как и тенденция к уклонению от налогов — в рамках закона или противоправному — со стороны высшего чиновничества и крупных землевладельцев» (Ibid., 81).

Из-за хронического финансового кризиса возникли и трудности с содержанием прежней военной структуры государства: «недостаток средств... не позволял создавать удовлетворительные условия для военнослужащих, поэтому база вербовки легионеров была расширена как раз вовремя, чтобы не допустить комплектования легионов исключительно отчаявшимися бедняками... Однако в результате, по бюджетным соображениям, римский меч перешел из рук италийцев сначала в руки жителей провинций, а в заключительный период существования империи — и в руки варваров... которые служили в самостоятельных иррегулярных формированиях под командованием собственных вождей... Эта система... обходилась дешевле, чем содержание и оснащение регулярных войск» (Ibid., 73). В результате из-за финансовых затруднений империи пришлось допустить на свою территорию варваров, что окончательно решило ее судьбу.

В этот заколдованный круг — когда «политически обусловленное распределение доходов» приводит к хроническому финансовому кризису — после окончания эпохи Ренессанса попали и проводившие меркантилистскую политику королевства Европы, а уже в наши дни — «неомеркантилистские» государства третьего и второго мира (см.: Lal 1987; Lal, Myint 1996). Хронический финансовый кризис может привести к трем различным результатам: реформам и либерализации (как это произошло в Англии в XVIII–XIX столетиях и многих странах третьего мира в 1980-х годах), революции (как во Франции в 1789 году и большинстве стран второго мира в 1989-м) или краху государства (примеры — Рим и многие страны Африки после обретения независимости).

Китайской и Индийской империям удалось пережить подобные финансовые проблемы — там это приводило к свержению очередной династии и воссозданию империи уже новым претендентом на престол. Что же касается упадка различных «пороховых» империй, воз-

никавших в Европе после эпохи Ренессанса, то он был попросту связан с изменением экономического и военного баланса сил в ходе борьбы метрополий за европейское господство — результаты этой борьбы напрямую отражались и на их заморских владениях.

Однако до XVI века, когда произошла «административная революция» и усилилась монетизация экономики, возможности любого государства в плане налогообложения были весьма ограничены по сравнению с сегодняшним днем. Так, применительно к Римской империи Голдсмит отмечает: «Из-за либеральной экономической политики, весьма напоминающей курс, который в дальнейшем получил название „laissez faire“, но также и из-за ограничений, вызванных лишь частичной монетизацией экономики, доля расходов центральных и местных властей в начальный период существования Римской империи была очень невелика — вероятно, не более 3% для центральной администрации и порядка 5% для всех государственных структур. Это гораздо ниже показателей не только развитых стран после Первой мировой войны, но и соответствующих цифр по развивающимся странам, где доля государственных расходов в 1960 году составляла в среднем 8%; примерно такого же уровня они достигли в Англии в 1688 году или в США и Франции в 1820-м» (Goldsmith 1984: 283).

Крушение империй сопровождалось беспорядками и распадом созданного ими единого экономического пространства⁵. Так, Рим Романа почти тысячу лет приносил жителям Средиземноморья беспрецедентное процветание. Потрясения и ликвидация общего экономического пространства после гибели империи привели к заметному снижению жизненного уровня простых людей в землях, ранее подвластных Риму. Как отмечает Файнер, «если бы крестьяне в Галлии, Испании или Северной Италии могли предвидеть, какая бедность ждет их внуков и какой нещадной эксплуатации их будут подвергать в следующие 500 лет, лишь самые малодушные и неразумные из них не бросились бы на защиту империи. Но даже после этого королевства, сформировавшиеся в начале 2-го тысячелетия, по сравнению с Римом выглядели нищими и грязными „медвежьими углами“. Лишь в XVI веке, в разгар эпохи Ренессанса, европейцы начали хоть в чем-то сравнивать свое общество с Римом и только в XVIII веке, во времена „просвещенного абсолютизма“, смогли утверждать, что достигли такого же уровня развития цивилизации» (Finer 1997 I: 34).

Аналогичным образом, периодические крушения, пережитые Китайской империей, приводили к масштабным потрясениям и междоусобицам, пока статус «помазанников Божьих» не переходил

к новой имперской династии, которая наводила порядок. Неудивительно, что именно порядок китайцы ценят так высоко. Уже в наше время гибель на полях Фландрии установившегося в XIX веке, в период Рах Britannia, либерального экономического миропорядка обернулась почти полувековой нестабильностью и распадом экономических связей, поскольку британцы уже не могли, а американцы еще не хотели поддерживать глобальный имперский порядок (см. главу 1).

После падения Рима «нищие и грязные медвежьи углы» политически раздробленной Европы начали медленный путь наверх. В конечном итоге к «европейскому экономическому чуду» привела великая правовая революция папы Григория VII (см.: Berman 1983), в результате которой возникла наднациональная правовая и коммерческая инфраструктура рыночной экономики (см. главу 6). Другие великие аграрные цивилизации — китайская и индийская — избежали полного экономического упадка. Однако после «великого расхождения» и постепенного развертывания Промышленной революции они начали отставать от стран Запада. Эту тенденцию наглядно демонстрируют данные таблицы I.2, а также рисунок I.1, на котором показана динамика ВВП Китая, Индии и крупнейших западных держав с 1500 по 2000 год (за точку отсчета, равную 100, взят ВВП России).

Этим древним цивилизациям, как и другим регионам — нынешним странам третьего мира, после Великих географических открытий в XVI веке суждено было испытать на себе превосходящую экономическую и военную мощь европейских «пороховых империй».

Рисунок I.1. ВВП крупных держав, 1500–2000

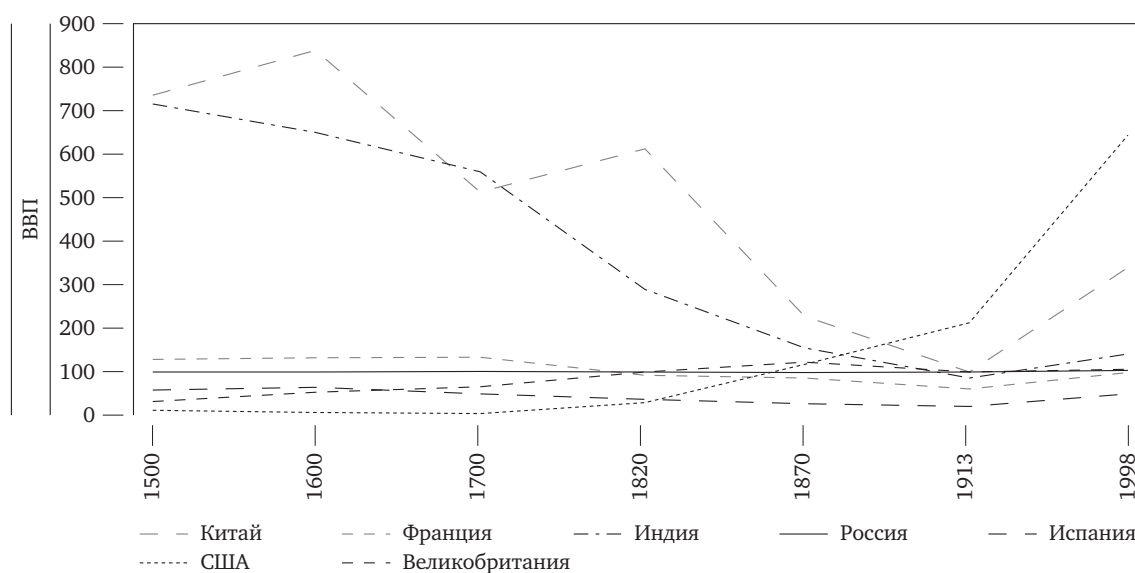


Таблица 1.2. ВВП, среднедушевой ВВП и население крупнейших держав, 1500–2000

Страны									
	Китай	Франция	Индия	Нидерланды	Россия*	Испания	Велико-британия	США	Германия
ВВП (в пересчете на доллары США по курсу 1990 года), млн USD									
1500	61 800	10 912	60 500	716	8475	4744	2815	800	0
1600	96 000	15 559	74 250	2052	11 447	7416	6007	600	0
1700	82 800	21 180	90 750	4009	16 222	7893	10 709	527	0
1820	228 600	38 434	111 417	4288	37 710	12 975	36 232	12 548	0
1870	189 740	72 100	134 882	9952	83 646	22 295	100 179	98 374	71 429
1913	241 344	144 489	204 241	24 955	232 351	45 686	224 618	517 383	237 332
1998	3 873 352	1 150 080	1 702 712	317 517	1 132 432	560 138	1 108 568	7 394 598	1 460 069
ВВП на душу населения (в пересчете на доллары США по курсу 1990 года), млн USD									
1500	600	727	550	754	500	698	714	400	0
1600	600	841	550	1368	553	900	974	400	0
1700	600	986	550	2110	611	900	1250	527	0
1820	600	1230	533	1821	689	1063	1707	1257	0
1870	530	1876	533	2753	943	1376	3191	2445	1821
1913	552	3485	673	4049	1488	2255	4921	5301	3648
1998	3117	19 558	1746	20 224	3893	14 227	18 714	27 331	1799
Население, млн человек									
1500	103	15	110	0,95	16,95	6,8	3,9	2	0
1600	160	18,5	135	1,5	20,7	8,2	6,17	1,5	0

1700	138	21,471	165	1,9	26,55	8,77	8,565	1000	0
1820	381	31,246	209	2,355	54,765	12,203	21,226	9,981	0
1870	189,74	72,1	134,882	4,181	83,646	22,295	100,179	98,374	39,231
1913	437,14	41,463	303,7	6,164	156,192	20,263	45,649	97,606	65,058
1998	1242,7	58,805	975	15,700	290,866	39,371	59,237	270,561	82,029

* Относится к территории бывшего СССР.

Источник: Maddison 2001: 264 (табл. B-21), 261 (B-18), 241 (B-10).

Вслед за периодом прямого или косвенного западного империализма в XIX веке древним цивилизациям Китая и Индии понадобилось почти полтора столетия, чтобы примириться с Западом — понять, что модернизация не означает вестернизацию (см. главу 6). С 1980-х годов они присоединились к процессу глобализации, что привело к впечатляющему повышению уровня жизни в этих странах, в том числе и у бедняков (см. главы 5 и 6).

Более того, начиная с XIX века преимущества, которые приносит глобализация, постоянно возрастают. До того как в этом столетии Британия установила либеральный экономический миропорядок, экономическую интеграцию ограничивали примитивные средства транспорта. В период британского ЛЭМП, совпавшего по времени с Промышленной революцией и изобретением парового двигателя, благодаря появлению железных дорог, пароходов и телеграфа транспортные расходы существенно снизились. Это серьезно изменило возможности экономической интеграции по сравнению с аграрными империями прошлого. Последние создавали новые каналы торговли, но из-за высоких издержек в области транспорта и связи товары, которые проходили через эти каналы, должны были по определению иметь высокую стоимость. Эти товары — предметы роскоши (например, китайский фарфор или индийский шелк) или продукция широкого потребления (пряности, чай, табак, кофе) — были «вне конкуренции»: как правило, они не производились в тех регионах, куда их поставляли. Таким образом, на производство внутри регионов, связанных между собой имперским порядком, новые импортные товары влияли лишь в незначительной степени. В новую эпоху основными инструментами роста были распространение знаний и новых технологий и финансовые последствия установления торгового баланса между взаимосвязанными регионами империи.

В рамках ЛЭМП XIX века производство в отдельных странах впервые начало испытывать воздействие сближения цен между отечественной и зарубежной продукцией на основную массу потребительских товаров. Результатом этого стали специализация по принципу «сравнительного преимущества» и «смитовский» рост. В этом столетии международная торговля развивалась по четкой модели: «Север», прежде всего Западная Европа, специализировался на промышленной продукции и переживал «прометеевский» интенсивный рост, а «Юг» — нынешний третий мир и недавно заселенные европейцами территории Северной и Южной Америки, а также Австралии — на сырьевых продуктах, и там наблюдался «смитовский» интенсивный рост. С тех

самых пор «экономические националисты» в странах Юга не устают клеймить «колониальное» международное разделение труда; подробнее я проанализировал эту проблему в «Нищете „экономики развития“». Как видно из фактов, приведенных в главе 1 настоящей книги, подобная модель торговли обернулась для Юга впечатляющим «смитовским» ростом.

На сегодняшнем этапе глобализации это разделение труда из-за дробления производственных процессов еще больше углубилось: страны и регионы специализируются уже не просто на автомобилях или обуви, а на их компонентах. Сближение цен на отечественные и импортные конкурирующие товары приводит к тому, что страны начинают специализироваться на экспорте продукции, при изготовлении которой максимально используются факторы производства, имеющиеся в данной стране в избытке, и импортировать изделия, для которых собственных производственных факторов у нее не хватает. Так, в стране, где рабочая сила в достатке, а капитал в дефиците, либерализация торговли конкурентными товарами приводит к опережающему росту зарплат по сравнению с прибылями. Из-за подобного распределительного воздействия глобализация, как в XIX веке, так и сегодня, встречает сопротивление со стороны кругов, представляющих «дефицитные» факторы производства — ведь их интересы страдают от либерализации торговли. Подробнее на проблеме распределительных эффектов глобализации мы остановимся в главах 2 и 3. Кроме того, в условиях революции в области информационных технологий производство различных услуг, ранее предоставлявшихся на местах, поскольку включить их в международный товарооборот было невозможно, сегодня вышло на международный рынок и осуществляется там, где эти услуги обходятся дешевле всего. В результате «информационной революции», которая свела на нет любые расстояния, многие работники сектора услуг, чьи зарплаты ранее были «защищены географией» (зависели лишь от спроса и предложения на внутреннем рынке), вынуждены теперь конкурировать с коллегами из других стран. Международный аутсорсинг услуг лишь усиливает атавистические страхи перед свободной торговлей и глобализацией.

Недовольство, вызванное глобализацией — как в XIX веке, так и сегодня, — приводит к тому, что ее критики формулируют альтернативные «чудодейственные рецепты» от всех болезней человечества. В XIX веке, когда активно развивались социалистические теории, в качестве такой альтернативы выдвигалась плановая коллективистская экономика — полная противоположность экономике рыночной,

распространявшейся в рамках созданного Британией ЛЭМП. Даже после Второй мировой войны эти идеи еще пользовались популярностью во многих странах третьего мира. В «Нищете „экономики развития“» я подверг критике «дирижистскую догму», лежащую в основе подобных теорий. Однако после краха второго мира — стран «реального социализма» — выдвигать антирыночные идеи стало уже невозможно. Поэтому критики глобального капитализма наметили другую линию — концепцию «нового дирижизма», проповедующую «капитализм с человеческим лицом» или «третий путь» — не капиталистический и не социалистический. Отчасти этот «новый дирижизм» основан на экономических постулатах (см. главы 3–5), но главную роль в нем играют этические, культурные и экологические аргументы (см. главы 6–8). Основная цель настоящей книги — опровергнуть концепцию «нового дирижизма» и одновременно оспорить курс, избранный нынешней имперской державой — Соединенными Штатами: вместо того чтобы всецело поддержать принципы *laissez faire* и одностороннего введения свободной торговли (которых четко придерживалась их предшественница — Британская империя), США для распространения собственного ЛЭМП создали множество международных организаций. Я хочу продемонстрировать, что эти международные институты уже не служат своим первоначальным целям, а их деятельность с точки зрения глобализации капитализма играет контрпродуктивную роль (см. главы 3–5). Но сначала давайте остановимся на предыстории нынешней ситуации.

Глава I

Либеральный экономический миропорядок

Уже после заката эдвардианской эпохи, ставшей апогеем *Rex Britannia*, Джон Мейнард Кейнс в своей великой книге «Экономические последствия Версальского мирного договора» отмечал:

Каким удивительным эпизодом экономического прогресса была та эпоха, которая пришла к концу в августе 1914 года. Правда, большая часть населения была принуждена трудиться в поте лица и довольствоваться малым, и все же, по всем признакам, она не жаловалась на свою судьбу. Зато человек со способностями и волей мог пробить себе дорогу в средние и высшие классы общества, а для этих классов взамен ничтожных затрат и усилий жизнь открывала такие возможности комфорта, удобств и наслаждений, каких не знали самые богатые и могучие властители прежних времен. Сидя за утренней чашкой чая, житель Лондона мог заказать по телефону разнообразнейшие продукты всего земного шара в каком угодно количестве и через несколько часов получить их в собственной квартире; он мог испытать счастье сразу в нескольких частях света, вложив свои капиталы в эксплуатацию их естественных богатств или какие-либо новые предприятия, и без всяких усилий или беспокойств получать свою долю прибылей и выгод; в полной уверенности в успехе он мог рискнуть своим имуществом вместе с населением какого-либо большого города в любой стране, какую рекомендовало ему его собственное воображение или публичная информация. По первому желанию он мог воспользоваться дешевыми и удобными средствами передвижения, чтобы отправиться в любую страну или даже часть света, для чего не нужно было ни особого паспорта, ни каких-либо формальностей; он мог через посредство своего слуги

запастись нужным количеством драгоценного металла в ближайшем отделении банка и затем ехать в чужие края, не зная их языка, религии или обычаев, везя при себе свой запас денег; при этом малейшее препятствие показалось бы ему досадной неожиданностью. Но что важнее всего, — такой порядок вещей казался ему нормальным и обеспеченным навсегда; он признавал возможность изменений разве только в смысле его усовершенствования, а всякое иное отступление считал ошибкой и скандалом, которых впредь не должно допускать (Keynes [1919] 1971: 6–7).

Сегодняшний Кейнс — уроженец Нью-Йорка, Лондона, Токио, Сеула, Сингапура, а в последнее время, пожалуй, еще и Шанхая с Бомбеем, — оценивая ситуацию в мире, пришел бы (по крайней мере, до 11 сентября) к таким же выводам, за исключением разве что возможности путешествовать без паспорта. Дело в том, что с возникновением «государства всеобщего благосостояния» экономические права привязываются к гражданству, а потому контроль над иммиграцией получил повсеместное распространение. Сходство же объясняется тем, что и Кейнс, и наш гипотетический автор описывают плоды глобализации капитализма в рамках либерального экономического миропорядка (ЛЭМП) — системы, установленной в рамках Pax Britannia в XIX веке, и ее нынешней приемницы, утвердившейся благодаря Pax Americana. Но между этими двумя эпохами глобализации лежит почти полувековой период «мирового беспорядка» — две мировых войны, экономическая депрессия и борьба против двух антилиберальных идеологий — фашистской и коммунистической.

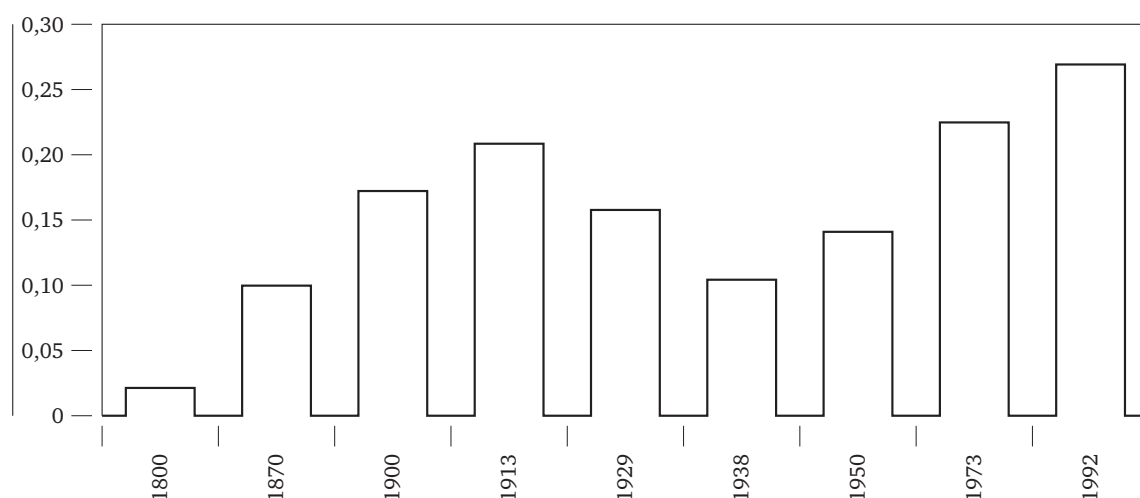
Если бы новый Рип Ван Винкль погрузился в летаргический сон в 1870 году и очнулся от него в наши дни, он обнаружил бы, что в мировой экономике изменилось не так уж много. Естественно, он по достоинству оценил бы технические достижения в области транспорта и связи (авиацию, телефон, Интернет), благодаря которым еще больше снизились издержки, связанные с международной торговлей и экономической деятельностью, и углубился процесс интеграции мировой экономики, бурно развивавшийся еще в тот момент, когда Рип погрузился в сон. Однако он с трудом поверил бы рассказам о страшных событиях XX века или о «модных поветриях» в экономической политике минувшего столетия как в отдельных странах, так и на международном уровне — регулировании валютных курсов, применении импортных квот, а не тарифов в качестве инструментов защиты внутреннего рынка, централизованном планировании и связанном с ним контроле над производством и распределением и ограничении движения капиталов.

Поскольку наш Рип Ван Винкль наверняка читал Токвиля, он не удивился бы тому, что к середине XX века первыми державами в мире стали США и Россия, или тому, что Америке понадобилось почти сто лет, чтобы превратиться в самое могущественное государство на планете: ведь примерно за такой же срок — с середины XVIII столетия до окончания Наполеоновских войн — Британия в противоборстве с Францией добилась недолгой и относительной гегемонии на международной арене. Благодаря тому же автору он воспринял бы переход эстафеты мирового лидерства от Британии к США как нечто естественное — если возвышение Англии представляло собой победу аристократической олигархии над «дарованной Богом» монархией, то успех Америки стал торжеством демоса над аристократией. Следует ли считать этот процесс однозначно позитивным — вопрос открытый. Но, в общем и целом, Рипу показалось бы, что мир движется в том же направлении, что и в тот момент, когда он заснул.

Возвышение, упадок и новое возвышение ЛЭМП в последние двести лет прослеживаются на рисунках 1.1 и 1.2, показывающих, как менялась в этот период доля международной торговли и международных инвестиций в объеме общемирового ВВП (см.: Taylor 2002).

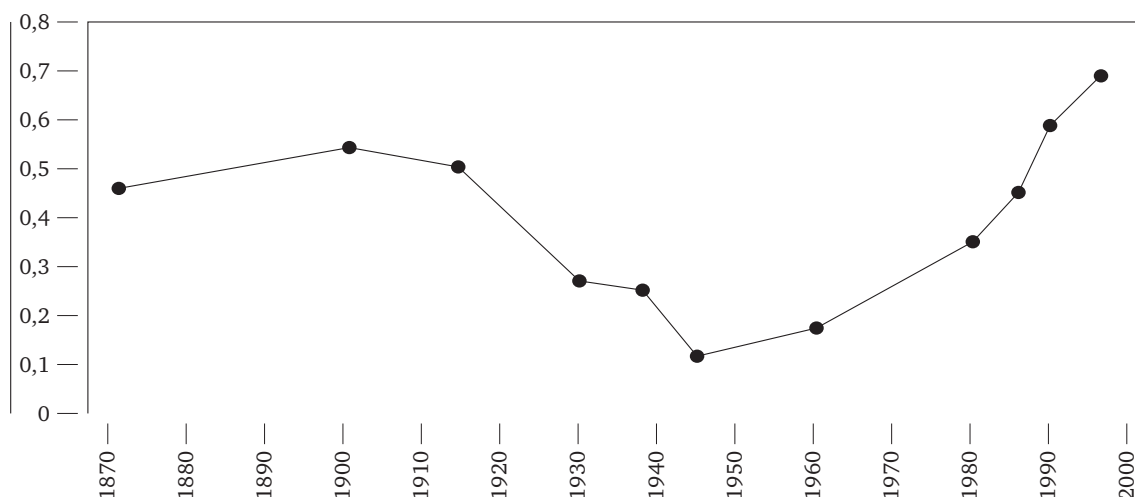
Но как возникли эти два варианта либерального экономического миропорядка, почему первый из них в XX веке рухнул и не ждет ли та же судьба сегодняшний ЛЭМП? Вот некоторые из вопросов, на которые я попытаюсь ответить в этой главе и других разделах книги.

Рисунок 1.1. Доля международной торговли в объеме общемирового ВВП начиная с 1800 года (сумма экспорта и импорта делится на объем производства)



Источник: Estevadeordal, Franz, Taylor 2003.

Рисунок 1.2. Доля международных инвестиций в объеме общемирового ВВП с 1870 года



Источник: Obstfeld, Taylor 2003.

Меркантилизм

Корни обоих вариантов ЛЭМП следует искать в предшествующих периодах, которые можно охарактеризовать как меркантилистский и неомеркантилистский. Причины возвышения и упадка меркантилизма в Европе XVII–XIX веков раскрыл ведущий специалист по истории этого явления Эли Хекшер (Hecksher 1955).

Хекшер утверждал, что меркантилистская система возникла в эпоху Ренессанса, когда монархи стремились укрепить слабые государства, возникшие на развалинах Римской империи. Эти государства состояли из неорганизованных феодальных группировок, занятых постоянными междоусобицами, которые государи эпохи Ренессанса стремились обуздать, чтобы сформировать единую нацию. Цель заключалась в «объединении и могуществе», создании системы, в рамках которой «задачи государства на объединенном экономическом пространстве играли бы решающую роль, а вся экономическая деятельность подчинялась бы потребностям государства». Меркантилистская политика, предусматривавшая регулирование промышленности, предоставление государством «монополий», ограничение импорта и экспорта и контроль над ценами, отчасти имела целью обеспечить — в обмен на дарованные монархом привилегии — поступление в казну доходов,

необходимых для преодоления хронического кризиса государственных финансов, — эта проблема аналогична той, с которой, как мы увидим, сегодня сталкиваются многие страны третьего мира. Другая задача заключалась в усилении государственного контроля над экономикой в целях ее интеграции.

Однако, как продемонстрировал Хекшер, попытка навести порядок за счет усиления государственного контроля привела к противоположному результату. Чем обременительнее становилась «опека» государства, тем активнее экономические субъекты старались от нее уклониться. К началу XVIII века эта дирижистская политика породила такие явления, как коррупция, «присвоение ренты», уклонение от налогов, и подпольную, незаконную экономическую деятельность — «черный рынок». Для государства самым серьезным из последствий подобного уклонения от его контроля стал подрыв налоговой базы — возникла даже перспектива «отмирания» государства (не по Марксу). Именно этой грозной опасностью была обусловлена либерализация экономики: таким образом была восстановлена налоговая база, а значит, и косвенный контроль государства над народным хозяйством, управлять которым напрямую было уже невозможно. Во Франции эти перемены удалось осуществить только в результате революции — ее «отправной точкой», кстати, стал созыв королем Генеральных штатов для разрешения острейшего финансового кризиса (см.: Aftalion 1990).

В Англии после «Славной революции» 1688 года сформировалось «военно-фискальное государство», обеспечившее «дворянскому капитализму» (см.: Cain, Hopkins 2002), возникшему в XVIII веке, «мускулы» для географического расширения масштабов британской торговли и предпринимательства за счет «постоянного применения силы, поддержанного искусной дипломатией в целях получения и закрепления экономических преимуществ в ущерб главным соперникам — Испании, Португалии и, в первую очередь, Голландии и Франции. Купцы требовали безопасного и беспрепятственного доступа к потребителям и источникам поставок во всех других европейских державах и их колониях в Северной и Южной Америке, Африке и Азии, а также выхода на рынки Китайской империи и государства Великих Моголов на Востоке» (O'Brien 1998: 64). Таким образом, в XVIII веке Британия переживала индустриализацию и одновременно вела бесконечные войны с соперниками на континенте; в результате после битвы при Ватерлоо она превратилась в величайшую глобальную империю в истории.

Адам Смит и другие классики либерализма утверждали, что в этот период имперская политика Британии не слишком влияла на

индустриализацию страны. Некоторые специалисты по экономической истории даже выдвинули противоречащий фактам тезис о якобы существовавшем «с 1688 по 1815 год международном экономическом устройстве, основанном на конкуренции, практически свободном от государственного вмешательства в торговлю и не затронутом войнами». О’Брайен, однако, справедливо отмечает, что эта теория абсолютно не соответствует действительности. Именно превращение Британии в «державу номер один» в результате столетия непрерывных войн с соперниками — континентальными государствами — и создание в ходе этих войн мощного военно-морского флота обеспечили международное устройство, в рамках которого мог действовать описанный Смитом позитивный механизм свободной торговли и предпринимательства (O’Brien 1998: 64)¹. Сегодня сторонники классического либерализма, как я покажу ниже, также не понимают, что для развертывания в мировой экономике позитивных процессов «по Смигу» необходимо аналогичное международное устройство. Их надеждам на то, что свобода торговли и предпринимательства способна спонтанно обеспечить новый миропорядок, — этим объясняется и их негативное отношение к империям — в условиях реального, опасного мира, где господствует силовая политика, вряд ли суждено оправдаться².

Однако эти беспрерывные «меркантилистские» войны обходились дорого. В основном они финансировались за счет увеличения государственного долга и его преобразования в результате «финансовой революции», сопровождавшей революцию «Славную», в «обязательства» правительства, которыми можно было торговать на бирже. К началу 1820-х годов «консолидированный государственный долг в два с лишним раза превышал национальный доход — этот уровень был ошеломляющим не только для той эпохи, но и по меркам XX столетия, когда многие государства прибегали к безудержному заимствованию» (Ibid., 64). Для обслуживания этой задолженности государству приходилось увеличивать налогообложение: если в царствование последнего короля из династии Стюартов Якова II налоги составляли 3–4% от национального дохода, то к 1820 году — 43%. Этот рост привел к тем же последствиям, что описывал Хекшер, — распространению различных схем уклонения от уплаты налогов. Однако, отмечает О’Брайен, «аристократическому непредставительному режиму, нужды которого обслуживал якобы коррумпированный и некомпетентный государственный аппарат, каким-то образом удавалось экспроприировать значительную по европейским меркам долю национального дохода у народа, который некоторые историки считали неуправляемым» (Ibid., 67). После битвы при Ватерлоо, когда положение империи, построенной с такими затратами,

упрочилось, государственные деятели Викторианской эпохи взяли на вооружение либеральную экономическую политику и сократили государственное вмешательство, что позволило им тратить на защиту Британии и колоний столь же незначительную долю национального дохода, как во времена Якова II.

Эпоха реформ в XIX веке была обусловлена не столько теорией Адама Смита, сколько стремлением государств восстановить налоговую базу, разрушенную из-за непредвиденных последствий меркантилистской политики. Достигнутые результаты впечатляют. Как отмечал Хекшер, методы либеральной экономической политики позволили добиться тех самых целей, которым призван был служить меркантилизм:

Могущество государства, эта вечная и недостижимая цель меркантилистских усилий, в XIX веке стало реальностью. Во многом это произошло благодаря политике *laissez faire*, хотя осознанные цели этого курса имели совершенно иное направление... Такой исход стал возможен прежде всего за счет радикального ограничения функций государства в рамках политики либерализации экономики. Одной из типичных особенностей меркантилизма является несоответствие между целями и средствами, но, как только задачи государства были существенно ограничены, это несоответствие исчезло. В рамках *laissez faire* они, по сути, сводились к некоторым элементарным и «обязательным» функциям, связанным с внешней политикой, обороной, законодательной деятельностью и правосудием; Карлейль назвал такое устройство «анархия плюс констебль». Неподчинение и произвол, безнаказанное нарушение законов, контрабанда и хищение цветут пышным цветом при наличии крайне разветвленного государственного аппарата и особенно в те периоды, когда власти постоянно меняют свои предписания и вмешиваются в экономическую деятельность. Именно потому, что все это нес с собой режим «твердого порядка», одной из его отличительных черт становился беспорядок (Heckscher 1955: 325).

ЛЭМП XIX столетия

В XIX веке ЛЭМП сформировался при лидирующей роли Великобритании после отмены «хлебных законов» в 1846 году (см. главу 3). После этого в течение полувека движение товаров, капитала и рабочей

силы осуществлялось во всем мире практически беспрепятственно. Это стало началом первой эпохи подлинной глобализации. Впервые в истории экономики разных стран были связаны воедино за счет международной торговли, охватившей все товары. Прежде при возникновении империй, обеспечивающих защиту протяженных торговых путей, в каждый из регионов ввозились только те товары, которые там не производились (т.е. неконкурентные товары). В результате внутренние цены, а значит, и отдача от произведенных в данном регионе товаров для обладателей факторов производства (земли, рабочих рук и капитала) определялись исключительно местными условиями спроса и предложения. В основном это было связано с высокими транспортными расходами, из-за которых большая часть товаров (за исключением компактных и дорогих изделий) приобретала «неторговый» характер³.

Ограничения импорта и протекционистские тарифы по характеру воздействия эквивалентны транспортным издержкам, поскольку они также превращают отечественные товары, цены на которые, если бы они свободно импортировались и экспортировались, определялись бы международными расценками, в категорию «неторговых». Таким образом, пшеница из американских прерий не импортировалась бы, скажем, в Англию, если бы расходы на ее перевозку через океан превышали разницу между низкими ценами на зерно в США и высокими — в Англии. Аналогично, даже в случае снижения издержек на перевозку до такого уровня, где цена импортного зерна (так называемая цена СИФ, в которую включаются затраты, страховка и фрахт) оказалась бы ниже его внутренней цены в Англии, американская пшеница все равно бы не ввозилась в эту страну, если бы ее власти установили импортный тариф, эквивалентный разнице между ценой СИФ и внутренними английскими ценами на зерно. Таким образом, пшеница, будучи «торговым» товаром (поскольку низкие транспортные расходы позволяли бы ей конкурировать с внутренними ценами в Англии), из-за протекционистских барьеров превращалась бы в «неторговый» товар. Различие между товарами, которые приобретают «неторговый» характер из-за высоких транспортных расходов или ограничений торговли и внутренние цены на которые определяются спросом и предложением на местном рынке, и товарами «торговыми», чья стоимость определяется международными ценами, имеет важнейшее значение — оно позволяет не только определить, когда начался процесс глобализации, но и выявить ее влияние на распределение доходов. Эта тема, как мы увидим ниже, к тому же непосредственно связана с нынешними дискуссиями об обменных курсах и движении капиталов (см. главу 4).

До 1820 года большая часть товаров в большинстве стран относилась к категории «неторговых» из-за высоких расходов на международные перевозки и ограничений импорта, характерных для эпохи меркантилизма. В результате особого сближения цен на большинство одинаковых товаров, производившихся в разных регионах мира, не наблюдалось. В XIX веке произошло радикальное снижение транспортных расходов и протекционистских тарифов. Это было связано с событиями в стране, ставшей инициатором либерального экономического миропорядка, — Великобритании. Резкое падение транспортных расходов произошло благодаря изобретению парового двигателя, этого символа Промышленной революции. Появление паровых судов обернулось снижением расходов на морские перевозки, а строительство железных дорог привело к тому же результату в сфере наземного транспорта. Кроме того, изобретение телеграфа сократило почтовые издержки. Многие товары, ранее относившиеся к разряду неторговых, в том числе и те, что производились в глубинке, теперь были включены в международный товарооборот, поскольку их доставка из того места, где они были изготовлены, на рынки сбыта в других странах и даже континентах стала обходиться гораздо дешевле. Устранение ряда географических препятствий на пути международной торговли сопровождалось ликвидацией искусственных барьеров, созданных различными внешнеторговыми ограничениями в период меркантилизма.

Элементарная теория торговли

Именно в результате преобразования экономики, в рамках которого большинство товаров превращается из неторговых в торговые, возникают те самые преимущества за счет товарооборота, о благотворной роли которых говорил Адам Смит и которые систематизировал Рикардо в своем знаменитом математическом примере о выгодах от международной торговли на основе теории сравнительных преимуществ⁴. Выравнивание цен на товары за счет международной торговли приводит к специализации каждой из стран, участвующих в этом процессе, на тех изделиях, в производстве которых они обладают *сравнительным* преимуществом, даже если одна из стран обладает *абсолютным* преимуществом в производстве всех товаров, которые становятся предметом обмена с другой. В результате в обеих странах — участницах товарообмена происходит оптимизация производства, позволяющая им увеличить национальный доход благодаря «приросту потребления»

за счет приобретения товаров по более низкой цене и «приросту производства» путем специализации на изготовлении экспортного товара, а также из-за удешевления, благодаря внешней торговле, «технологии» преобразования имеющихся внутренних ресурсов в товар, который ранее производился в самой стране, а теперь импортируется.

Важные коррективы в теорию Рикардо о сравнительных преимуществах и росте за счет торговли внесли шведские экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин. Рикардо исходил из допущения, что в производстве товаров участвует лишь один фактор — затраченный труд. Технологии производства двух товаров, использованных в его модели (вина и сукна), различались в двух взятых им странах (Англии и Португалии). Однако, как показывает Рикардо, даже в условиях, когда в одной стране производительность труда при производстве *обоих* товаров выше, ей все равно выгодно в торговле со второй страной специализироваться на том товаре, в производстве которого она обладает *относительно* более высокой производительностью труда, а значит, и сравнительным преимуществом.

Хекшер и Олин указали на два нереалистичных момента в концепции Рикардо. Они утверждают, что в изготовлении товара задействован не только труд, но и другие производственные факторы, а именно капитал и земельные ресурсы. Более того, учитывая, что технологии могут заимствоваться и таким образом распространяться, было бы неверно предполагать, что разные страны при производстве одного товара непременно используют различные технологии. Они утверждают, что наличие у страны сравнительного преимущества определяется не разницей в технологиях, а *соотношением* различных факторов производства (трудовых ресурсов и капитала — землю мы пока оставим за скобками). Таким образом, в стране, изобилующей трудовыми ресурсами, но испытывающей дефицит капиталов, стоимость рабочей силы (зарплаты) будет ниже, а стоимость капитала (проценты) — выше, чем в государстве, где капиталов имеется в избытке, а трудовых ресурсов недостает. Следовательно, в этой стране издержки на производство товаров, требующих больших трудозатрат, будут относительно ниже, чем на капиталоемкое производство, по сравнению со страной, где нет дефицита капиталов. После либерализации внешней торговли и превращения неторговых товаров в торговые страна, изобилующая трудовыми ресурсами, получает сравнительное преимущество в изготовлении товаров, основанном на ее преобладающем производственном факторе, а потому будет специализироваться на производстве товаров, требующих высоких трудозатрат, экспортировать их и импортировать капи-

талоемкие товары из стран, изобилующих капиталом. Как и модель Рикардо, подобная схема также обеспечивает каждой из стран прирост потребления и производства за счет торговли.

К тому же международная торговля обеспечивает косвенный «динамичный» прирост производства, о котором говорится еще со времен Адама Смита. Речь идет о заимствовании иностранных технологий, позволяющих повысить производительность труда. Кроме того, усиление конкуренции вынуждает менее эффективные фирмы сворачивать свою деятельность, а более эффективным дает возможность для расширения, что приводит к увеличению общего объема промышленного производства⁵. Подобное «совершенствование производственных процессов» (Mill 1969: 581) позволяет увеличить ВВП страны. Таким образом, темпы экономического развития повышаются за счет «статического» прироста, связанного с перераспределением имеющихся ресурсов, и «динамического» прироста, вызванного повышением эффективности производства. Как мы видим, аргументы в пользу свободной торговли просты и убедительны одновременно. «Статичный» вариант этой теории показывает, что либерализация торговли соответствует интересам каждой страны, так как позволяет расширить ее реальный потребительский ассортимент — ведь свободная торговля представляет собой, по сути, косвенную технологию преобразования внутренних ресурсов экономики в товары и услуги, нужные потребителям в настоящем или будущем. «Динамичный» вариант показывает, что сравнительные преимущества стране приносят и инвестиции, сводящие к минимуму сегодняшние издержки на удовлетворение будущего спроса. В истории мы найдем немало фактических подтверждений этих тезисов (см.: Irwin 2002, гл. 21)⁶.

Однако бывает, что в эту бочку меда попадает и ложка дегтя: свидетельство тому — знаменитая «теорема Самюэльсона–Столлера», названная именами ученых Пола Самюэльсона и Вольфганга Столлера, развивших модель Хекшера–Олина. Итак, когда большинство товаров превращается из неторговых в торговые, национальный доход *обеих* стран увеличивается, но что происходит с обладателями самих факторов производства — рабочих рук и капитала (землю мы опять исключаем, чтобы не усложнять анализ)? В результате либерализации внешней торговли страна, изобилующая трудовыми ресурсами, переключается на производство трудоемких товаров, что приводит к увеличению спроса на рабочую силу и, соответственно, снижению спроса на капитал, т.е. росту реальных зарплат и снижению уровня ренты (отдачи с капитала). На этом основывается теорема Самюэльсона–Столлера: после либерализации торговли отдача от преобладающего фактора производства

растет, а от дефицитного — падает. Именно это влияние либерализации торговли на *распределение доходов* обуславливает политические процессы, связанные со свободой торговли, поскольку обладатели дефицитного фактора, чьи доходы относительно снижаются, попытаются переломить эту тенденцию за счет политического механизма — защититься с помощью тарифов. Другой вопрос — уступит ли политическое сообщество подобному давлению групп интересов. Структура распределения доходов в рамках любой растущей, а значит, преобразующейся экономики неизбежно меняется по целому ряду причин. Предотвратить это можно только одним способом: отказавшись от перемен, а значит, и от возможностей для роста. В условиях протекционистского давления исход дела определяется общественными настроениями в данной стране в данный момент — *идейным климатом*, а также соотношением сил тех, кто выигрывает и проигрывает от введения тарифов, — *интересами*.

Более того, со времен Адама Смита теоретики международной торговли утверждают, что любая страна выигрывает от упразднения тарифов и ограничений импорта, даже если все ее торговые партнеры сохраняют эту систему. Дело здесь вот в чем: если внутренние цены на товары в условиях автаркии отличаются от экспортных и импортных цен на эти товары в условиях свободной торговли, страна может получить выгоду за счет международного товарообмена как путем импорта товаров по ценам ниже внутренних (прирост потребления), так и путем специализации на производстве и экспорте товаров, по которым она имеет сравнительное преимущество над другими (прирост производства), независимо от того, сохраняют ли ее партнеры протекционистские тарифы. Ведь эти торговые ограничения негативно отражаются лишь на благосостоянии той страны, что проводит протекционистскую политику, и было бы неразумно отказываться от роста собственного благосостояния только потому, что так поступают другие. Какой смысл вам плевать в свой колодезь из-за того, что другие плюют в свои? Таким образом, существуют неопровержимые аргументы в пользу того, чтобы каждая страна осуществляла либерализацию торговли в *одностороннем порядке*, невзирая на протекционистскую политику других государств, — за одним исключением.

Допустим, какая-то страна является монополистом — единственным производителем — какого-либо товара, например нефти. Тогда цена, по которой она может продать свой товар, зависит от того, в каком объеме она может поставить этот товар на рынок. То есть ситуация полностью отличается от положения на рынке конкурентного товара, который производится многими, — там отдельные производители не

в состоянии влиять на его коммерческую цену. Монополист же способен повысить цену на товар, а значит, и свои доходы, попросту ограничив его поступление на рынок: максимальной величины прибыль достигает в условиях, когда предельная себестоимость товара равна предельному доходу от его продажи. Теперь представим себе такую ситуацию: хотя страна в целом является единственным производителем какого-то товара, т.е. монополистом на *мировом* рынке, внутри ее этот товар изготавливает целый ряд производителей. В этом случае они конкурируют друг с другом, а цена и объем товара, который они продают, подчиняется законам конкуренции. Однако, если все производители объединятся, превратившись в коллективного монополиста, они смогут повысить общий доход от продажи товара. Таким образом, интересам данной страны соответствует, чтобы, экспортируя этот товар на мировой рынок, все производители-конкуренты действовали согласованно, как единый монополист. Государство может добиться этого, установив экспортную пошлину на данный товар, что вынудит производителей повышать его цену при поставке на мировой рынок. Повышение экспортной цены позволит стране получать монопольную прибыль от вывоза данного товара. В процессе этого улучшаются и *условия внешней торговли* (т.е. соотношение экспортных и импортных цен). То же самое относится и к стране, которая является крупным импортером на мировом рынке (т.е. обладает монополией): она может добиться снижения цены, по которой иностранные производители продают ей товар, введя импортный тариф. В этом заключается суть так называемой теории *условий торговли*, или теории *оптимального тарифа*, которая используется в качестве аргумента в пользу протекционизма. Подобная схема позволяет «большим» странам — крупным производителям экспортных товаров или крупным импортерам — увеличивать свою долю в общемировой выгоде от международной торговли, оперируя экспортными или импортными тарифами⁷.

Однако даже крупной экономической державе, пытающейся изменить условия торговли в свою пользу введением «оптимального тарифа», стоит поостеречься — ведь существует опасность ответных мер со стороны других «крупных игроков». Если они последуют примеру государства, нарушившего принципы свободной торговли, результатом станет торговая война, в ходе которой страна — инициатор конфликта в конечном итоге потеряет больше, чем если бы она отказалась от попыток использовать свою монополию/монополию и придерживалась правил свободной торговли (см.: Johnson [1953–1954] 1958; Lal [1980] 1993: 134–136; а также примеч. 5 к настоящей главе). Таким образом, хотя, как я продемон-

стрирую в главе 2, концепция оптимальных тарифов остается единственным теоретически корректным аргументом в пользу протекционизма, ее практическое применение крайне ограничено. По сути, ее следует рассматривать как теоретический курьез⁸.

В Британии XIX века и идейный климат, и соотношение интересов благоприятствовали односторонней либерализации торговли после отмены «хлебных законов» в 1846 году. Хотя в ходе дебатов вокруг этих законов был впервые выдвинут аргумент об «условиях торговли» (это сделал Роберт Торренс), премьер-министр Роберт Пиль и его соратники не пошли по этому пути. Пиль оказался прав, поскольку, как продемонстрировал Ирвин (Irwin 1988), у Британии было куда меньше монопольного влияния, чем полагал Торренс и полагают многие современные специалисты по экономической истории (см., например: McCloskey 1980). В дальнейшем Британия, несмотря на внутривластическое давление, вызванное последствиями глобализации в конце XIX века, в основном придерживалась принципов свободной торговли вплоть до начала Великой депрессии в 1931 году.

США, как мы увидим, с момента обретения независимости, напротив, отвергали экономически обоснованную идею односторонней либерализации торговли. В этом плане Вашингтон следовал принципу *взаимности*: Соединенные Штаты сокращали тарифы только в обмен на аналогичные сокращения со стороны торговых партнеров. Это связано с ошибочным предположением о том, что торговля, как и разоружение, представляет собой «игру с нулевой суммой», т.е. разоружаться следует только одновременно с оппонентами⁹.

Основы британского ЛЭМП

ЛЭМП XIX столетия, инициированный Британией, основывался на «трех китах»: свободной торговле, золотом стандарте и международных правах собственности. Далее я проанализирую каждую из этих составляющих и покажу, как эти основы были подорваны.

Свободная торговля

Помимо перечисленных Хекшером причин, свободная торговля и принцип *laissez faire* возобладали в Британии, так как эта политика соответствовала интересам труда и капитала (в британской эконо-

мике начала XIX века эти факторы имелись в изобилии), которые перевешивали интересы обладателей дефицитного фактора (земли) — единственных, кому был выгоден протекционизм. Поскольку к концу XVIII века британская экономика утрачивала аграрный характер (см.: Crafts 1985), интересы тех, кто выигрывал от свободы, имели больший вес, чем интересы землевладельцев, которые после отмены «хлебных законов» смирились с тем, что им приходится уйти на второй план. Кроме того, благодаря развитию научной мысли произошел сдвиг в настроениях общества: оно отказалось от поддержки меркантилизма и восприняло идеи классического либерализма и свободной торговли (см.: Irwin 1996). Таким образом, в изменении «материального мировоззрения»¹⁰ Британии одинаково важную роль сыграли идейный климат и соотношение интересов. Но как это новое «материальное мировоззрение» распространилось на остальной мир?

Когда Британия в одностороннем порядке осуществила либерализацию торговли, другие страны не последовали ее примеру. Однако в результате переворота 1851 года к власти во Франции пришел Наполеон III. Император решил улучшить отношения с Британией, отчасти стремясь укрепить собственные политические позиции и повысить свой престиж на международной арене (Cameron 1993: 277). Кроме того, в стране набирали силу идеи отказа от традиционной протекционистской политики и либерализации экономики. Экономист Мишель Шевалье убедил Наполеона в целесообразности заключения с Британией торгового договора: по новой конституции все французские законы должны были санкционироваться законодательным собранием, однако исключительное право подписывать международные соглашения, имеющие силу закона, оставалось за императором. Из-за влияния групп интересов в парламенте Наполеон не сумел убедить законодателей в необходимости реформы тарифной системы, и Шевалье внушил ему, что договор с Британией — единственный способ осуществить планируемые императором шаги в сторону экономического либерализма. С помощью своего друга Ричарда Кобдена Шевалье убедил Уильяма Гладстона в целесообразности такого договора, объяснив ему, что односторонняя политика свободной торговли, которую проводила Британия, для Франции невозможна из-за влияния протекционистов. В 1860 году «договор Кобдена–Шевалье» был подписан. Одной из главных его особенностей являлась статья о статусе *наиболее благоприятствуемой нации* (НБН), согласно которой любые тарифные уступки, предусмотренные двусторонними соглашениями с одним торговым партнером, автоматически распространялись на всех других торговых партнеров обеих стран. Поскольку Британия

ввела свободу торговли в одностороннем порядке, а значит, не имела тарифов, которые можно было бы использовать в качестве козырей на переговорах с протекционистскими странами, задача подписания торговых соглашений с другими европейскими государствами, каждое из которых содержало бы статью о статусе НБН, возлагалась на Францию. Со временем эта система торговых договоров, содержащих принцип НБН, привела к общему сокращению тарифов и утверждению в Европе фактической свободы торговли в 1860–1870-х годах (подробнее см.: Copybeare 2002). Однако в условиях Великой депрессии 1870-х (так ее тогда называли) интеллектуальный и внутривнутриполитический климат в странах континента изменился, и наступила эпоха «ползучего» протекционизма, которая обернулась крахом ЛЭМП в начале Первой мировой войны.

Как показал Уильямсон, сохранение части тарифов во второй половине XIX века было обусловлено не протекционистскими мотивами, а необходимостью пополнять казну. Он утверждает, что даже в США и Германии, где благодаря идеям Александра Гамильтона и Фридриха Листа настроения в пользу защиты «новорожденной промышленности» тарифами были сильны, реальной задачей подобной политики являлось увеличение доходов государства (Williamson J.G. 2003)¹¹. Кроме того, поскольку создававшееся единое таможенное пространство отличалось большими размерами, политики обеих стран надеялись, что введение общих внешнеторговых тарифов в новых таможенных союзах позволит им улучшить условия торговли с Британией по принципу «оптимального тарифа», который мы описали выше.

После 1865 года усиление экономической интеграции в Атлантическом регионе привело к сближению товарных цен и стоимости факторов производства (труда, капитала, земли), что полностью соответствует модели Хекшера–Олина (см.: Williamson J.G. 1996; O'Rourke, Williamson 1999). Для Европы с ее обилием рабочей силы и дефицитом земельных ресурсов это означало рост зарплат и падение земельной ренты, а для Америки, где существовала противоположная ситуация, — соответственно, рост земельной ренты и падение зарплат. А поскольку до конца XIX века в США и Германии (в отличие от Британии) наблюдался также относительный дефицит капитала, в результате подобного воздействия глобализации на распределение доходов в США протекционизм соответствовал интересам трудящихся и капиталистов, а в Германии — капиталистов и землевладельцев.

Подобные выводы подтверждаются ходом политической истории обеих стран (см.: Rogowski 1989). В США крупные землевладельцы, игравшие особенно важную роль в плантационной экономике Юга, ве-

роятно, поддерживали свободу торговли, а интересам растущего слоя промышленных рабочих и капиталистов на восточном побережье северной части страны больше соответствовал протекционизм. В Гражданской войне победил Север, и в стране установилась протекционистская политика. Возникшее в результате недовольство аграрного населения привело к созданию популистского движения, одним из требований которого стала свобода торговли¹². Однако к концу столетия дефицит капитала в Соединенных Штатах сошел на нет, в результате чего через некоторое время большой бизнес пришел к выводу, что свобода торговли не угрожает ему, а, напротив, приносит выгоду. Как Теодор Рузвельт, так и Вудро Вильсон делали акцент на тарифной реформе, и последний осуществил ее на практике.

В Германии «зерновое вторжение» Нового Света угрожало владельцам дефицитных факторов производства — земли и капитала. Они объединили усилия, заключив так называемый «брак железа с рожью», и добились введения протекционистских мер, в то время как «немецкие трудящиеся решительно и последовательно поддерживали свободу торговли» (Ibid., 40), сделав выбор в пользу социализма и классовой борьбы. Однако к 1890 году, когда благодаря росту благосостояния дефицит капитала в Германии был устранен, брак железа с рожью начал распадаться. Так началось движение к снижению тарифов, за которое выступали трудящиеся; после выборов в рейхстаг 1912 года эта система была наконец введена.

Британия являлась единственной из европейских стран, богатых не землей, а трудовыми ресурсами, которая в конце XIX века не встала на позиции протекционизма. Это было связано с тем, что в ней наблюдалось также изобилие капитала, и объединенные силы трудящихся и капиталистов возобладали над протекционистскими интересами землевладельцев еще во времена отмены «хлебных законов». К моменту «зернового вторжения» в Европу доля занятых в сельском хозяйстве в Британии была настолько мала, что переломить ситуацию в пользу протекционизма эта группа была не в состоянии.

Однако в Британии глобализация XIX века обернулась иными последствиями. По оценке Уильямсона, если в 1827 году средняя зарплата неквалифицированного рабочего составляла 34% от зарплаты квалифицированного, то в 1871-м — лишь 29% (Williamson J.G. 1985: 48)¹³. За следующие 30 лет ситуация изменилась, и к 1901 году она вновь возросла до 39%. Кроме того, в 1870-х годах в стране появились и набрали популярность профсоюзы квалифицированных рабочих (см.: Phelps-Brown 1983). Относительное падение зарплаты квалифицированных рабочих по

сравнению с жалованьем неквалифицированных побудило первых к попыткам добиться монопольного влияния за счет объединения.

Чем же объясняется изменение дифференциала зарплат неквалифицированных и квалифицированных рабочих, породившее британское профсоюзное движение? Джонс и Энгерман объясняют этот феномен на основе модели Хекшера–Олина (Jones, Engerman 1996). В XIX столетии квалифицированная рабочая сила сосредоточивалась в основном в экспортных отраслях, среди которых превалировала текстильная промышленность. В течение всего описываемого периода относительные цены на текстильную продукцию падали (отчасти за счет усиления конкуренции со стороны немецких, американских, индийских и японских производителей), но рост технического прогресса (повышение производительности труда) на первом его этапе был гораздо выше, чем на втором. В течение первого этапа, до 1871 года, рост производительности труда в текстильной промышленности по сравнению с аналогичным показателем по экономике в целом был выше, чем темпы относительного падения цен, а потому зарплата квалифицированных рабочих — фактора, интенсивно задействованного в производстве текстильных изделий, — росла по сравнению с жалованьем в других секторах, где использовался неквалифицированный труд. На втором этапе относительного повышения производительности труда в текстильной промышленности не наблюдалось, а относительное падение цен на эту продукцию продолжалось, что привело к относительному падению зарплаты квалифицированных рабочих по сравнению с неквалифицированными. Учитывая, что идейный климат и соотношение интересов по-прежнему складывались в пользу свободы торговли, возникли профсоюзы квалифицированных рабочих, призванные добиться повышения оплаты их труда.

Подобная антилиберальная тенденция, наряду с возникновением протекционистских коалиций в США и Германии, стала началом процесса постепенной замены экономического либерализма «ползучей» «дирижистской догмой» (см.: Lal 1983; Lal 1994). Идеи вроде концепций Торренса и Милля относительно «оптимальных тарифов» или аргументов Гамильтона и Листа о необходимости защиты «новорожденных отраслей промышленности» подкрепляли соотношение интересов, способствовавшее наступлению «ползучего» протекционизма и дирижизма и подрыву ЛЭМП XIX столетия. Лишь после перестройки аргументации в пользу свободной торговли (за счет отделения от доводов в поддержку *laissez faire* [см. главу 3]) в ходе выработки современной теории торговли и благосостояния в 1960-х годах концепция защиты «новорожденной промышленности» вышла из употребления — по крайней мере у боль-

шинства экономистов. Кроме того, было доказано, что ряд других аргументов в пользу протекционизма основывается на так называемых внутренних искажениях механизма ценообразования, бороться с которыми следует не протекционистскими мерами, а сочетанием налогов и субсидий. Таким образом, единственным действенным аргументом, который можно противопоставить классической теории свободной торговли, осталась концепция «условий торговли».

Золотой стандарт

Второй опорой ЛЭМП XIX века был золотой стандарт. Примерно с 1870 года на нем строилась вся международная валютная система — в основном из-за того, что золотой стандарт действовал в Британии, которая была ведущей державой мира в экономическом, политическом и коммерческом отношении. Сама Британия перешла с биметаллического стандарта, характерного для большинства стран Европы и США, на золотой еще в 1717 году, из-за того что сэр Исаак Ньютон, ведавший монетным двором, по случайности установил слишком низкую цену золота по отношению к серебру. В результате все серебряные монеты — несмотря на массовую подделку — вышли из обращения. Из-за господства Британии в сфере торговли и оборота капитала большинство стран решило принять на вооружение ее монетарную систему. Для остальных это стало наглядным примером для подражания. «В результате этих самостоятельных решений, принятых национальными правительствами, возникла международная система фиксированных валютных курсов» (Eichengreen 1996).

Впрочем, у золотого стандарта была своя ахиллесова пята, тем же недостатком страдает и его сегодняшний эквивалент — механизм обеспеченной эмиссии. Речь идет об опасности, связанной с фрагментацией банковских резервов: банки оставляли в неприкосновенности лишь часть резервов, необходимых для покрытия всех принятых вкладов, а остальное отдавали в кредит под определенный процент. Финансирование этих кредитов (которые для таких банков представляли собой относительно *неликвидные* активы) за счет депозитов (т.е. *ликвидных* активов) создавало угрозу всей банковской системе в случае массового изъятия вкладов. Чтобы не допустить эпидемии банкротств, Центробанк должен был выступать в роли «заимодавца на крайний случай», предоставляя неограниченный кредит банкам, попавшим в сложную ситуацию. Однако это могло означать превышение лимитов кредитования, соответствующих

правилам золотого стандарта. В качестве выхода практиковалось нарушение правил золотого стандарта на короткий срок при их соблюдении в долгосрочной перспективе. Подобная процедура была оправдана, поскольку в те времена, в отличие от сегодняшнего дня, характер внутренней политики — ведь дело происходило до введения всеобщего избирательного права, появления социал-демократических партий и «государства всеобщего благосостояния» — не требовал от Центробанка выполнения каких-либо экономических задач помимо поддержания стабильности национальной валюты и обеспечения в долгосрочной перспективе ее полной конвертируемости по фиксированному курсу. В результате в моменты паники, когда валюта слабела, стабильность системы поддерживалась за счет притоков капитала, поскольку иностранные инвесторы надеялись получить выгоду от последующего укрепления валюты, которое, как они были уверены, в конечном счете обеспечит Центробанк. Как отмечает Эйхенгрин, «центробанки имели возможность в краткосрочной перспективе нарушать правила игры, поскольку никто не сомневался, что в долгосрочном плане они будут соблюдаться» (Eichengreen 1996: 32).

С ростом влияния «демоса» особенности внутренней политики, поддерживавшие золотой стандарт, ушли в прошлое, и это стало для него смертным приговором. Кроме того, система, при которой денежные запасы всего мира полностью зависели от такого медленного и непредсказуемого процесса, как рост золотодобычи, сильно отстававшего от роста производства, неизбежно страдала дефляционным перекосом. Именно это стало причиной Великой депрессии 1870-х¹⁴. Рост влияния профсоюзов, из-за которого рынок промышленной рабочей силы утратил эластичность, препятствовал и гибкости зарплат и цен, без которой в условиях золотого стандарта была невозможна адаптация к последствиям экономических кризисов. После серии серьезных потрясений, которые мировая экономика испытала в межвоенный период, эта система перестала существовать.

Международные права собственности

Третьим «китом» ЛЭМП, установившегося в эпоху Рах Britannia, была транснациональная правовая система, созданная для защиты прав собственности, особенно собственности «иностранцев». Ее основой, как показывает Липсон в своей работе «На страже», стали торговые договоры, заключенные европейскими странами в середине XIX века. Эти соглашения предусматривали правила защиты прав

собственности в международном масштабе, которые затем «были включены в общие принципы международного права» (Lipson 1985: 8)¹⁵. Эти международные стандарты развивали систему коммерческого права, созданную благодаря революции папы Григория VII в XI веке, в результате которой возникли «церковное государство» и коммерческое законодательство, единое для всего христианского мира (см.: Berman 1983; Lal 1998). Вестфальский и Парижский договоры 1648 и 1763 годов еще больше закрепили права иностранцев — в том числе права собственности. В XIX веке этот процесс достиг кульминации: безопасность иностранцев и их собственности гарантировали все европейские государства; аналогичные гарантии были приняты в США вскоре после обретения независимости, а также в государствах Латинской Америки, возникших на месте бывших колоний. Чтобы понять все значение подобного распространения верховенства закона, необходимо отметить, что оно охватило всю христианскую Европу и Новый Свет и приняло у католической церкви эстафету создания первой «международной» правовой системы.

Поскольку правовые системы отчасти связаны с материальным мировоззрением людей в том смысле, как я определил это понятие в книге «Непреднамеренные последствия», не стоит удивляться, что эти единые международные стандарты были с готовностью приняты странами, чье население разделяло общее иудеохристианское наследие и материальные убеждения, отождествляемые с правовой революцией папы Григория VII. В регионах, где материальное мировоззрение было иным — на Ближнем Востоке, в Азии и Африке, — ситуация выглядела совершенно по-другому. Однако и там действовал принцип взаимности, ставший одной из причин, побуждавших средневековые европейские государства подчиняться различным международным стандартам, — именно на этой основе Османская империя еще в XVI веке согласилась подписать ряд договоров о «капитуляциях». Этими договорами османы предоставляли коммерческие привилегии христианским государствам, а те в свою очередь гарантировали защиту личности и собственности купцам и другим мусульманам — подданным Блистательной Порты — на своей территории. В одном из таких соглашений, заключенном Османской империей в 1540 году, принцип взаимной защиты прописывался напрямую.

В XIX веке Британия, усилившаяся экономически и обеспокоенная российской экспансией в Восточном Средиземноморье, подписала Англо-турецкую конвенцию 1838 года, которая, по сути, открывала Османскую империю для европейской торговли и инвестиций. В дальнейшем, в условиях ослабления османов, были заключены новые согла-

шения об урегулировании споров с иностранцами, согласно которым «международные права собственности эффективно гарантировались за счет экстерриториального применения европейских и американских законов» (Lipson 1985: 14).

Более того, в целях развития торговли и инвестиций в тех регионах мира, которым европейское материальное мировоззрение было чуждо, европейские государства при лидирующей роли Британии создали систему концессий с экстерриториальным законодательством, например «договорные порты» на Дальнем Востоке. В случае, когда местные политические структуры были слабы (как это было, например, в Африке), создание политической и правовой систем, способствующих расширению коммерции, потребовало от викторианской Англии ряда трудных решений, связанных с интеграцией аграрной периферии с динамично развивающимся промышленным центром (см.: Hopkins 1973). «Эта политика, естественно, преследовала цель расширения коммерции в мировом масштабе. В то же время она представляла собой попытку ограничить установление прямого политического и военного контроля, который обходился дорого и поддерживался с трудом» (Lipson 1985: 15)¹⁶.

Pax Britannia и экономическое развитие

Эти три опоры ЛЭМП XIX столетия создавали возможности для расширения торговли и экономической деятельности в мировом масштабе. Международная правовая система была неотъемлемым элементом Pax Britannia. Вместе с экономической интеграцией на основе свободной торговли и системой международных расчетов с центром в лондонском Сити она позволяла империи выполнять

чрезвычайно масштабную миссию, которую можно охарактеризовать как *первую в мировой истории программу комплексного развития*. После 1815 года Британия стремилась создать систему союзов с единомышленниками, чтобы в сотрудничестве с ними ограждать спокойствие в мире от «полных молодого задора стран», как выразился Каннинг, вроде США, провозглашавших демократические республиканские ценности высшей добродетелью, и «союза выдохшихся правительств» Европы, видевших свое будущее в прошлом. Британия предлагала альтернативную концепцию либерального международного устройства, спаянно-

го взаимной заинтересованностью в экономическом прогрессе и подкрепленного уважением к собственности, кредиту, а также ответственным государственным управлением, предпочтительнее того же типа, что и в самой Англии (Cain, Hopkins 2002: 650).

В сравнении с прошлыми тысячелетиями результаты этого процесса просто ошеломляют. Именно в период расцвета ЛЭМП XIX столетия — с 1850 по 1914 год — во многих регионах третьего мира впервые наблюдался устойчивый интенсивный рост. В своем исследовании по экономической истории 41 развивающейся страны Ллойд Рейнолдс датирует поворотные моменты, когда эти страны от традиционного *экстенсивного* роста (когда темпы развития производства совпадают с увеличением численности населения) переходили к росту *интенсивному* (устойчивому повышению дохода на душу населения). Полученные им результаты представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1. Хронология «поворотных моментов»

1840	Чили	1900	Куба
1850	Бразилия	1910	Корея
1850	Малайзия	1920	Марокко
1850	Таиланд	1925	Венесуэла
1860	Аргентина	1925	Замбия
1870	Бирма	1947	Индия
1876	Мексика	1947	Пакистан
1880	Алжир	1949	Китай
1880	Япония	1950	Иран
1880	Перу	1950	Ирак
1880	Шри-Ланка	1950	Турция
1885	Колумбия	1952	Египет
1895	Тайвань	1965	Индонезия
1895	Гана	—	Афганистан
1895	Берег Слоновой Кости	—	Бангладеш
1895	Нигерия	—	Эфиопия
1895	Кения	—	Мозамбик
1900	Уганда	—	Непал
1900	Зимбабве	—	Судан
1900	Танзания	—	Заир
1900	Филиппины		

Источник: Reynolds 1985: 958, табл. 1.

Мэддисон подытоживает достигнутое за этот период следующим образом:

В 1870–1913 годах общемировой ВВП на душу населения увеличился на 1,3% в год; для сравнения: в 1820–1870 годах этот показатель составлял 0,5%, а в 1700–1820-м — 0,07%. Этот рост был связан с ускорением технического прогресса и его распространением благодаря либеральному экономическому миропорядку, главным архитектором которого была Великобритания.

Нельзя сказать, что доходы по всему миру выровнялись, однако во всех регионах в этой сфере наблюдался существенный прирост. К 1913 году Австралия и США по уровню благосостояния превзошли Великобританию. Большинство стран Западной и Восточной Европы, Ирландия, все западные доминионы, Латинская Америка и Япония превзошли Британию по темпам роста. В Индии, других азиатских странах (за исключением Китая) и Африке достижения были куда скромнее, но и там доходы на душу населения с 1870 по 1913 год возросли более чем на четверть (Maddison 2001: 100).

Существует, однако, и другая точка зрения: считается, что впервые ее высказал французский ученый, специалист по экономической истории Поль Байрош, а затем этот тезис подхватили историк Фернан Бродель и автор теории «зависимости» Андре Гундер Франк. Они считают, что благотворное влияние Британской империи на развитие третьего мира было иллюзорным. Байрош высказал предположение, что к 1800 году Китай по уровню доходов на душу населения значительно опережал Западную Европу, а Япония и другие страны Азии отставали от нее лишь на 5%, что Латинская Америка по уровню благосостояния превосходила Северную, а в Африке доходы на душу населения составляли две трети от западноевропейского показателя (Bairoch 1981). Байрош использовал это в качестве аргумента в пользу своей давней гипотезы о том, что империалистическая эксплуатация со стороны Запада привела к обнищанию третьего мира (Bairoch 1967). Однако, как отметил Шесне, он просто сфабриковал доказательства (Chesnais 1987). Мэддисон указывает, что Байрош не подкрепляет свою крайне маловероятную гипотезу о ситуации в Азии, Латинской Америке и Африке никакими фактическими данными: «Его цифры по этим регионам, по сути, представляют собой чисто предположительные оценки» (Maddison 2001: 47). Померанц в своей детальной работе по истории Китая с некоторыми ого-

ворками соглашается с выводами Байроша (см.: Pomeranz 2000). Однако, как показали другие ученые, в том числе и я, его данные выглядят неубедительно (см.: EHNet. 2002. October; а также: Maddison 2004). Гундер Франк также солидаризируется с Байрошем и утверждает, что «примерно в 1800 году Европа и США после долгого отставания неожиданно догнали, а затем и перегнали Азию в экономическом и политическом отношении» (Gunder Frank 1998: 284).

Мэддисон в своей детальной и глубокой работе, основанной на обобщении оценочных данных об объеме общемирового ВВП и численности населения за длительный период (см.: Maddison 2001), напротив, убедительно доказывает, что «великое расхождение», ставшее катализатором процесса, который медленно, но верно выводил один из уголков Евразии в лидеры по сравнению с другими цивилизациями этого континента, началось еще в XI веке. Подобная датировка согласуется и с аргументами, которые я высказал в «Непреднамеренных последствиях»: в основе «великого расхождения» лежало изменение материальных представлений на Западе в результате второй папской революции. Мэддисон установил, что «Западная Европа опередила Китай (ведущую в экономическом отношении державу Азии) по ВВП на душу населения в XIV веке. После этого для Китая и большинства других азиатских стран в этой сфере, в общем, наступил период стагнации, продолжавшийся до второй половины XX века» (Ibid., 44). Он приходит к справедливому выводу: «С учетом количественных данных, которые я тщательно собрал по данной теме, я заключаю, что Байрош и его последователи ошибаются» (Ibid., 47).

Детальное исследование воздействия британского правления («раджа») на экономику Индии в XIX веке (когда она была затронута политикой свободной торговли и *laissez faire*, проводившейся властями метрополии), которое я предпринял в своей книге «Индийское равновесие», также не подтверждает тезиса националистов-марксистов о нещадной эксплуатации жителей субконтинента колонизаторами (подробнее об этом см.: Lal 1998). Наиболее радикальной реформой, которую осуществили британцы, стало создание институциональной — в частности, правовой и экономической — системы, позволявшей Индии преодолеть сложившееся еще в давние времена равновесие и войти в современную эпоху за счет создания промышленных производств, требующих больших трудозатрат. Однако это движение к новой эре было не слишком активным, и его последствия на территории гигантского субконтинента ощущались незначительно.

Тем не менее, вопреки утверждениям националистов, до Первой мировой войны Индия добилась впечатляющих результатов

за счет новых возможностей в плане индустриализации. В XIX столетии, в условиях свободной торговли и *laissez faire*, индийские предприниматели и инвесторы сумели «утереть нос» коллегам из Ланкашира, создав динамичную, современную и эффективную текстильную промышленность. В этот же период зародилось плантационное хозяйство и иные отрасли, включая металлургию. Таким образом, в Индии индустриализация началась раньше, чем в большинстве других развивающихся стран. По темпам индустриализации в эпоху свободной торговли она значительно превосходила средний мировой показатель и опережала почти все другие страны, за исключением Японии. Кроме того, Индии удалось увеличить темпы роста экспорта промышленной продукции, что позволило ей перейти от традиционного вывоза изделий кустарного производства к современной структуре экспорта, основанного на товарах обрабатывающей промышленности.

Лишь сочетание протекционистского трудового законодательства (принятого по настоянию коалиции лоббистов из Ланкашира и идеалистически настроенных гуманитарных организаций) с дискриминационными фискальными тарифами (введенными в основном для увеличения поступлений в казну) на заключительном этапе британского «раджа» породило тенденцию к «устремленной внутрь» капиталоёмкой индустриализации с замещением импорта, апофеозом которой стали 1950–1960-е годы. Это нанесло огромный ущерб бедным трудящимся Индии, и лишь частичный отказ от подобной политики и возврат к принципам свободной торговли и *laissez faire* эпохи «раджа» после экономического кризиса 1991 года позволили стране вновь выйти на тот путь, по которому она двигалась в конце XIX века. Вызванное этим заметное улучшение экономических показателей позволяет приступить к решению проблемы массовой нищеты, от которой Индия страдает с незапамятных времен.

В Африке южнее Сахары конец работорговли, которую пресек британский военный флот, подорвал гегемонию полуфеодальных военных элит, чье могущество основывалось на владении современным оружием и скотом, а доходы — на захвате пленников для продажи в рабство. Это позволило африканским крестьянам воспользоваться новыми возможностями для экспорта своей продукции в рамках ЛЭМП (см.: Hopkins 1973; Bauer 2000). Повышение доходов принесло им политическое влияние и средства для приобретения огнестрельного оружия, чтобы это влияние утвердить. Традиционные военные элиты стремились заключить союз с усиливающимся крестьянством; некоторые их представители без особого успеха попытались восполь-

зоваться новыми возможностями в сфере торговли, создавая плантации с использованием рабского труда. Во многих регионах на смену этим элитам пришли князья-предприниматели или местные купеческие олигархи, договаривавшиеся с соседями о монопольных торговых правах на определенной территории. Некоторые ученые даже утверждают, что с падением цен на товары после начала депрессии в 1873 году именно недовольство европейцев и части африканцев подобными территориальными монополиями «привело к вооруженным конфликтам, росту эксклюзивизма, а в конечном итоге и „борьбе за Африку“ между европейскими колониальными державами» (Rogowski 1989: 57).

По сути, колониализм усилил позиции массы крестьян, представлявших «изобильные» факторы — землю и трудовые ресурсы, за счет обладателей дефицитного фактора — капитала (в основном в виде скота). Жан Копэн утверждает, что на первом этапе формирования колониальной экономической системы доступ на мировые рынки «превратил бывших рабов в свободных и самостоятельных аграриев-производителей» (Sorans 1980: 91). Там, где существовали поселения белых, — например, в холмистых районах Кении — европейцы с помощью государственных субсидий создавали плантации и различными способами вынуждали африканцев на них работать. Однако им так и не удалось одолеть африканских крестьян в конкурентной борьбе (см.: Collier, Lal 1986). Таким образом, если оставить за скобками хищническую политику бельгийцев в Конго, колониализм, вопреки утверждениям марксистской и националистической историографии, принес основной части населения Африки значительные преимущества. Лишь после завоевания независимости, отчасти спровоцированного неистребимым расизмом европейских колониальных властей и поселенцев (заметным исключением из этого правила были лишь португальцы), колониальная институциональная система, которая принесла процветание африканским массам, была подорвана хищническими действиями националистических элит, и вся Африка, а не только бельгийское Конго, постепенно превратилась в «сердце тьмы».

Крушение первого ЛЭМП

ЛЭМП XIX века просуществовал недолго. В XX столетии его подорвал сначала «ползучий», а затем «галопирующий» дирижизм. Почему это произошло?

Отчасти на этот вопрос ответил консервативный британский философ Майкл Оукшот. Он выявил ключевое различие между двумя основными направлениями западной научной мысли по вопросу о сути государства — его считают либо *гражданской* ассоциацией, либо ассоциацией по типу *предприятия*. Первая точка зрения появилась в античной Греции, а затем нашла свое воплощение в иудеохристианской традиции. Концепция гражданской ассоциации отводит государству роль гаранта соблюдения законов, который не стремится навязать людям некий набор задач (в том числе абстракций вроде «социального обеспечения» или основополагающих «прав»), но лишь обеспечивает им возможность преследовать собственные цели. Согласно второй концепции государство рассматривается как некий «менеджер предприятия», использующий закон в собственных особых целях, в частности нравственных. На первой концепции основан классический либерализм Смита и Юма, а главным светским воплощением теории «государства-предприятия» является социализм, использующий возможности государства для утверждения нравственного принципа — равенства.

Оукшот выделяет три разновидности коллективистской морали, которую пытается навязать «государство-предприятие». Первая разновидность — религиозная: ее классическим воплощением стала Женева во времена Кальвина, а в наши дни — хомейнистский Иран. Вторая — «производственная» концепция: ее цель состоит в обеспечении «национально-государственного строительства», чем занимались государи эпохи Ренессанса и лидеры большинства государств, утративших имперский статус. Третий вариант — «распределительный», где цель заключается в утверждении той или иной формы эгалитаризма. Обе светские разновидности концепции «государства-предприятия» напрямую связаны с дирижизмом.

Оукшот отмечает, что Европа Нового времени, как и многие другие доиндустриальные общества, унаследовала от периода Средневековья «нравственность общинных связей» (Oakeshott 1993). Начиная с XVI века ее постепенно заменяла «нравственность индивидуальности»¹⁷. Формированию этой индивидуалистической морали способствовал постепенный распад средневекового общественного устройства, позволявший все большему количеству людей освободиться от пут «корпоративной и общинной организации» жизни, характерной для Средних веков. Однако это же разрушение общинных

связей породило и тип, который Оукшот называет «антиличностью», — людей, которые не желали или не могли принимать решения самостоятельно. Некоторые из них смирялись с судьбой, у других же подобная ситуация вызывала «зависть, ревность и недовольство. И все эти эмоции породили новую черту характера: инстинктивное стремление избавиться от собственного недостатка, навязав его всему человечеству» (Ibid., 24). Этого антиличность пыталась добиться двумя способами. Первый состоял в требованиях, чтобы государство «защищило его от необходимости быть личностью» (Ibid., 25). Начиная с XVI века (достаточно вспомнить елизаветинский Закон о бедных) государство уделяет значительное внимание «защите тех, кто по воле обстоятельств или собственному характеру не мог заботиться о себе в этом новом мире рушащихся общинных связей» (Ibid.).

Кроме того, антиличность стремилась избавиться от «чувства вины и никчемности, порожденного ее неспособностью воспринять мораль индивидуальности» (Ibid.) за счет «морали коллективизма», в рамках которой «безопасность» предпочтительнее «свободы», «солидарность» лучше «предприимчивости», а «равенство» важнее «самостоятельности» (Ibid., 27). Индивидуалистский и коллективистский типы морали представляли собой разные модификации прежней общинной нравственности, однако коллективистская мораль одновременно являлась и реакцией на появление морали индивидуализма.

Коллективистская мораль неизбежно предусматривала поддержку концепции государства-предприятия. Хотя сама эта теория уходит корнями в эпоху античности, до наступления Нового времени государства почти не имели (или вообще не имели) возможности заниматься «менеджерской» деятельностью, поскольку ресурсов едва хватало на выполнение их основных функций — поддержание законности и порядка и оборону от внешних врагов. Ситуация изменилась после создания правительствами эпохи Ренессанса централизованных «национальных государств», а затем и административной революции, как Хикс определил постепенное расширение налоговой базы, а значит, и сферы контроля государства над жизнью подданных (Hicks 1969: 99). У правительств теперь появилась возможность рассматривать свою деятельность как «управление предприятием».

Экономический либерализм великой эпохи реформ XIX столетия не продержался долго отчасти и потому, что большинство европейских государств взяли на себя еще одну задачу — воплощение эгалитарного идеала, провозглашенного мыслителями Просвещения. К этому социалистическому идеалу стремились и правительства многих развивающихся

стран. Апофеозом этого варианта концепции «государства-предприятия» стали коммунистические режимы, заявлявшие о том, что им удалось на практике реализовать социалистический идеал равенства между людьми. Крушение их экономики под этим непосильным бременем (его же, пусть и в смягченной форме, испытали на себе и страны третьего мира, проводившие коллективистскую и неомеркантилистскую политику) уже стало достоянием истории. И все же не могу не отметить парадокс: чтобы исправить то, что принес миру 1789 год, понадобилось ровно двести лет!

Хаос межвоенного периода

Первая мировая война означала, что либеральному экономическому миропорядку, утвердившемуся в XIX веке, пришел конец. На исходе этого столетия самой мощной в экономическом плане страной мира стали Соединенные Штаты. В книге «Похвала империи» я утверждаю, что мировой гегемон необходим, чтобы обеспечивать такое глобальное «общественное благо», как мир, от которого зависит международная торговля и экономическая деятельность в целом. Вопреки предположению классиков либерализма о том, что в условиях свободной торговли, которая связывает страны бесчисленным множеством взаимовыгодных контактов, обусловленных глобальной коммерческой деятельностью и движением капиталов, на международной арене должен спонтанно возникнуть порядок, позволяющий поддерживать мир, или «концерт держав», служащий той же цели, на практике в истории человечества это важнейшее «общественное благо» чаще всего обеспечивали империи за счет своей гегемонии. В XIX веке, после битвы при Ватерлоо, эту функцию взяла на себя Британия, прямо или косвенно создавшая мировую империю с «полицейскими силами» в виде королевских ВМС. Однако к концу столетия экономическая гегемония Британии, как и дополняющая ее военная мощь, ослабла из-за возвышения США и Германии. Если бы Соединенные Штаты объединили усилия с Великобританией для создания совместной англо-американской империи, целого ряда международных конфликтов, как и появления двух антилиберальных идеологий — фашизма и коммунизма, — возможно, удалось бы избежать.

Однако после Первой мировой войны администрация Вудро Вильсона, движимая идеалистическими побуждениями, попыталась создать «нравственный» миропорядок, где основой должны были служить суверенные национальные государства, а «полицейские» задачи возлагались на санкции Лиги Наций. Полный провал этого плана продемонстри-

ровал, что такими методами мир обеспечить нельзя. Недочеты Версальского мира — как и предсказывал Кейнс в своих «Экономических последствиях Версальского мирного договора» — привели к усилению политического и экономического хаоса в Европе. Британия была слишком слаба, чтобы это предотвратить. Америка, после того как Вильсон не добился одобрения Сенатом столь дорогой ему идеи о Лиге Наций, не желала брать на себя бремя поддержания мирового порядка, хотя это и было ей по силам. Соединенные Штаты вернулись к политике изоляционизма. Более того, в период Великой депрессии, которая отчасти была вызвана ошибочной монетарной политикой Вашингтона и его возвратом к протекционизму¹⁸, США не сыграли той роли, что взяла на себя Британия во время депрессии 1870-х годов, поддерживая открытость рынков для торговли и инвестиций (см.: Kindleberger 1973)¹⁹. Принятые в межвоенный период тариф Смута–Хаули и «законы о голубом небе», запрещавшие американским банкам кредитовать правительства других стран, забили последний гвоздь в гроб либерального экономического миропорядка.

Впрочем, возникла и куда более опасная проблема: хаос, воцарившийся в межвоенный период, разорвал в клочья сложную паутину международного права и процедур, которую соткала Британия в XIX веке для защиты иностранного капитала. С начала Первой мировой войны и до 1929 года, когда международные рынки капитала по сути закрылись, США были крупнейшей страной-кредитором: за этот период американские зарубежные инвестиции выросли в шесть раз и к 1929 году сравнялись по объему с британскими. Однако из-за ослабления британской гегемонии соблюдение международных «правил поведения», разработанных в XIX веке, стало весьма проблематичным делом. Как отмечает Липсон,

до войны Соединенные Штаты взяли на себя ответственность за обеспечение прав собственности только в Латинской Америке. В остальных регионах мира санкции вводились либо Британией, либо коллективно. Но теперь Европа была слаба и расколота, а Британия была не в состоянии действовать в одиночку. Очевидным решением должно было стать объединение усилий двух крупнейших инвесторов — США и Великобритании. Однако поражение, которое потерпел президент Вильсон, исключало это гипотетическое решение. Хотя экономические интересы США продолжали расширяться, государство наотрез отказывалось брать на себя соответствующие политические и военные обязательства за пределами Западного полушария. Этот отказ, наряду

с ослаблением Британии, ограничивал способность передовых капиталистических держав обеспечить соблюдение традиционных правил в отношении собственности (Lipson 1985: 66).

Более того, даже если бы у Вильсона не случился инсульт, он вряд ли стал бы заниматься обеспечением международных прав собственности, учитывая его симпатии к социализму, двусмысленное отношение к революциям в Мексике и России (см.: Кноск 1992) и приверженность принципу самоопределения народов. Ведь именно мексиканская и российская революции, а также неприкрыто этатистская политика Ататюрка в Турции — преемнице Османской империи, ликвидированной в Версале, — привели к тому, что легитимность этих правил была поставлена под сомнение. Вслед за этим по всему миру государства стали проявлять готовность пожертвовать принципом святости частной собственности ради социальной политики, призванной повысить благосостояние собственных граждан.

Хотя после Второй мировой войны Соединенные Штаты, осознав, к какому хаосу привела их изоляционистская политика в межвоенный период, стремились частично воссоздать эти международные правила XIX века, они не распространили свои усилия на недавно получившие независимость страны третьего мира, где пышным цветом расцвел экономический национализм. «Внедрение либерализма» (автором этого термина стал Джон Ругги [Ruggie 1983], а затем его принял на вооружение Эйхенгрин [Eichengreen 1996: 4], но по сути это лишь очередное обозначение демократического социализма), практиковавшееся в США Вильсоном, а затем Рузвельтом, также означало, что гарантии прав собственности, которые всегда стремились укрепить сторонники классического либерализма, уже не получали серьезного отражения во внутренней политике Соединенных Штатов и Великобритании. После Вильсона, когда антиимперское морализаторство стало элементом американской внешней политики, попытки защитить права собственности, вроде злополучной суэцкой авантюры Британии и Франции в 1956 году, призванной не допустить национализации Суэцкого канала Насером, срывались из-за позиции Вашингтона. После этого уже никто не мог дать отпор стремлению новых национальных государств утвердить приоритет своих суверенных прав над любыми международными правами собственности. Никаких барьеров на пути распада международного правового порядка возведено не было. Правительства большинства развивающихся стран (да и многие государства Европы), проводя националистическую и дирижистскую политику, перешли к регулированию, обложению налогами

и национализации части иностранных инвестиций, исходя при этом не из антагонизма к частной собственности как таковой, а из социально-политической целесообразности. Поскольку в этих случаях Соединенные Штаты не могли приписать экспроприацию иностранного капитала влиянию социалистической идеологии, они не возражали против подобных действий, например, против национализации иностранных нефтяных компаний правыми правительствами стран Ближнего Востока в 1960-х — начале 1970-х годов. Последствия этого ощущаются до сих пор.

В годы Второй мировой войны политические элиты США осознали, что их стране придется заменить Британию в роли имперской державы; в «Похвале империи» я показываю, как они со временем выполнили эту задачу. Однако от общественности это тщательно скрывалось. Главным, пусть и незапланированным достижением Усамы бен Ладена стал тот факт, что теперь «имперскость», похоже, наконец обретает поддержку в обществе. Наиболее открытым проявлением процесса замены британской империи американской стала попытка Вашингтона воссоздать ЛЭМП уже в рамках Pax Americana.

Создание нового варианта ЛЭМП

После Второй мировой войны, в ходе разработки Бреттон-Вудских соглашений, США попытались восстановить опоры, на которых строился ЛЭМП XIX столетия — свободу торговли, золотой стандарт и беспрепятственное движение капиталов. Однако если Британская империя распространяла эти принципы с помощью собственного примера, международных соглашений или прямой и косвенной империалистской политики, то Соединенные Штаты пошли по пути создания международных институтов — ГАТТ и его преемницы ВТО, МВФ и Всемирного банка. На них мы подробнее остановимся в следующих главах, однако некоторые оценки уместно дать и в этом общем разделе.

Торговля

Вместо того чтобы взять за образец правильную политику Британии — либерализацию торговли в одностороннем порядке и распространение этого принципа за счет собственной гегемонии на мировой арене, — Соединенные Штаты выбрали крайне неудачный путь многосторонних, а в последние годы двусторонних переговоров о со-

кращении торговых барьеров. Дело в том, что американцы никогда не принимали классических либеральных аргументов в пользу свободной торговли — в отличие от британцев, которые осознавали, что свободу торговли нельзя рассматривать как «игру с нулевой суммой», и после отмены «хлебных законов» весь XIX век придерживались этого курса и тесно связанной с ним политики *laissez faire*²⁰ — несмотря на попытки ряда политиков, например Джозефа Чемберлена, «раскачать лодку» требованиями перейти к протекционизму во имя «справедливых правил торговли». Для американцев торговля всегда была «игрой с нулевой суммой». Они всегда стояли на позициях протекционизма. Лишь в течение непродолжительного периода (с 1846 по 1861 год) торговую политику США можно назвать относительно либеральной, но и тогда тариф «ад валорем» (с объявленной стоимости) по 51 категории самых популярных импортных товаров составлял 27% (Bairoch 1993: 34). Первоначально теоретическим оправданием протекционистской политики служили весьма небезупречные аргументы Гамильтона о необходимости защитить «ново-рожденную промышленность»²¹. Однако к 1890 году, когда американская промышленность догнала и даже перегнала европейскую, эти аргументы перестали звучать убедительно, и США превратили принцип взаимности в краеугольный камень своей торговой политики. В 1901 году Теодор Рузвельт отмечал в послании к Конгрессу: «Взаимность следует рассматривать как повивальную бабку протекционизма. Наш первостепенный долг заключается в сохранении тарифной защиты во всех случаях, когда это необходимо, и стремлении к взаимности постольку, поскольку это не наносит ущерба отечественной промышленности» (Ibid., 36).

С тех пор принцип взаимности остается основой основ американской торговой политики, и мировой гегемон XX столетия старается обеспечить свободу торговли за счет взаимных уступок в рамках ГАТТ и ВТО. Однако, как показывают выступления антиглобалистов, сопровождающие заседания этой организации начиная с саммита в Сиэтле, Соединенные Штаты, поддерживая миф о том, что торговля — это «игра с нулевой суммой», а отмена тарифов может осуществляться лишь на основе взаимности, дают различным протекционистским лобби рычаги давления в пользу «справедливых правил торговли».

Валютные курсы

Попытка воссоздать некое подобие золотого стандарта (систему квазификсированных валютных курсов под надзором МВФ) прова-

лилась из-за некорректности лежащего в ее основе допущения, что в условиях либерализации торговли и поддержания конвертируемости текущего баланса (охватывающего в основном торговлю товарами и услугами) баланс движения капиталов (т.е. их потоки) можно контролировать и регулировать за счет разграничения долгосрочных («хороших») и краткосрочных («плохих») потоков капитала (см. главу 4). Освобождение торговли лишило эффективности эти инструменты контроля над капиталами. Движение капиталов может осуществляться за счет механизма ускорения/затягивания расчетов по текущему балансу. В результате постепенного перехода на плавающие валютные курсы нужда в «полицейском» Бреттон-Вудской системы — МВФ — отпала. С тех пор МВФ (как мы увидим в главе 4) постоянно ищет для себя новую роль. Впрочем, эта новая международная валютная система, которую окрестили «бессистемной системой» (Corden 1977), имеет одно преимущество, связанное с ее децентрализованным характером. В отличие от системы квазификсированных курсов ее поддержание не требует международного сотрудничества, чреватого потенциальными разногласиями.

Развитие

Инструментом, позволяющим направлять капиталы в страны третьего мира в целях их развития, должен был стать Всемирный банк. С тех пор как в межвоенные годы многие из этих стран объявили дефолты, а в США были приняты так называемые законы голубого неба, запрещавшие американским финансовым посредникам держать иностранные государственные облигации (Lewis 1978a: 49), доступ на международные рынки капиталов для них был закрыт. Всемирный банк, или Международный банк реконструкции и развития (МБРР), как он назывался первоначально и как по-прежнему называется его основная структура, был создан, чтобы устранить эту лакуну в качестве финансового посредника. Банк, которым владеют правительства стран-участниц, предоставляющие соответствующие гарантии, мог благодаря этому занимать деньги под льготный процент на финансовых рынках развитых стран и предоставлять их в кредит странам третьего мира по ставкам, приближающимся к коммерческим. Поскольку считалось, что эти страны слишком бедны, чтобы одалживать деньги по таким ставкам, был создан специальный орган для льготного кредитования — Международная ассоциация развития (МАР), средства для которой выделяли правительства западных стран.

Однако вскоре из финансового посредника банк превратился, по сути, в международное агентство помощи развивающимся странам. Отчасти это было связано с его ролью в годы холодной войны: он должен был «привязать» неприсоединившиеся государства к свободному миру и одновременно способствовать экономическому развитию. Сами развитые страны также осуществляли двусторонние программы помощи, служившие скорее борьбе за политическое влияние в третьем мире в условиях холодной войны, чем своей заявленной цели — борьбе с бедностью.

Поскольку практически все эти финансовые потоки согласовывались по многосторонним или двусторонним государственным каналам, доступ развивающихся стран на мировой рынок капитала неизбежно приобрел политизированный характер. Эта ситуация резко контрастировала с развитием событий в XIX веке, когда частный капитал из Европы направлялся в другие регионы мира на рыночной основе. Согласованная на политическом уровне «помощь зарубежным странам» выполняла и иные задачи в сфере международного развития. Во многом они были аналогичны программе, которую в XIX веке осуществляли британцы за счет пропаганды и утверждения правил, связанных с соблюдением международных прав собственности, а также прямой и косвенной имперской политики. Однако, поскольку в рамках *Rex Americana* эти методы не практиковались, единственным оставшимся инструментом стало предоставление финансовой помощи на определенных условиях, связанных с изменением действий государства-реципиента в целях распространения в третьем мире «правильной» экономической политики. Тем не менее, как и в случае с санкциями, принимаемыми во внешнеполитических целях, использование и постоянное ужесточение принципа «обусловленности» в сфере международной помощи оказывалось все более безрезультатным²². Таким образом, сегодняшний «лозунг» политики развития звучит так: «Реформы государственного управления решают все». Однако и во внешней, и в международной экономической политике перед наследниками вильсоновского идеализма стоит один и тот же трудный вопрос: можно ли обеспечить порядок, необходимый для экономического процветания, каким-либо иным способом кроме прямого и косвенного империализма? Свою точку зрения на этот счет я излагаю в «Похвале империи».

От плана к рынку

Произошедшее в межвоенный период крушение системы международной торговли и финансовых расчетов, сложившейся в XIX ве-

ке и способствовавшей распространению импульса экономического роста по всей планете, побудило страны третьего мира последовать примеру коммунистических государств второго мира и начать проводить экономическую политику, «устремленную внутрь» (см.: Lal [1983, 1997] 2002). В этом выборе заключался определенный парадокс, поскольку частичное воссоздание ЛЭМП под эгидой США все же привело к сокращению торговых барьеров, а внутри сообщества развитых стран (объединившихся в рамках Организации экономического сотрудничества и развития, ОЭСР) — даже к устранению ограничений движения капитала и валютного контроля, которые в межвоенный период приобрели повсеместный характер. Все это обернулось ростом международной торговли и доходов населения. Третий мир, все еще травмированный опытом межвоенного периода и поощряемый, на первый взгляд, новаторскими постулатами «экономики развития», не пошел по пути развитых стран, отказавшись от либерализации внешней торговли и расчетов. Лишь несколько малых стран на тихоокеанском побережье — так называемая банда четырех (Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур) — стали исключением из этого правила и убедились, что даже частичное «открытие» экономики позволяет им приобщиться к экономическому буму, получившему название послевоенного золотого века. Потрясающие результаты в плане повышения темпов роста, которых они добились за счет «устремленного наружу» курса²³, в конечном итоге оказали определенное воздействие на переход других развивающихся стран — поначалу медленный, а в последние годы лавинообразный — от опоры на внутренние факторы развития к экономической политике, «устремленной наружу». Однако подлинным поворотным моментом для третьего мира стал «путч» ОПЕК в 1973 году и его непредвиденные последствия.

В 1973 году ОПЕК в три раза повысила цены на нефть. В результате наступил конец послевоенного золотого века. Кроме того, в этот период страны третьего мира стали все настойчивее требовать создания Нового экономического миропорядка (НЭМП), в рамках которого их потенциальное «сырьевое влияние» позволило бы перераспределить доходы от богатых стран к бедным. Большинство развивающихся стран оказалось за бортом экономического бума периода золотого века, угодив во «временную аномалию» своей импортозамещающей стратегии, и не смогло воспользоваться всеми его преимуществами — вместо этого развивающиеся страны требовали и получали особые привилегии и льготы в рамках нарождающейся общемировой системы свободной торговли. Концепция НЭМП стала их последней попыткой заменить этот либеральный порядок в торговле другим, поддающимся политическому регулированию.

Однако уже через десять лет ветер переменился. «Сырьевое влияние», которым якобы обладали страны ОПЕК, оказалось иллюзорным. Экономисты-рыночники были правы, утверждая, что попытки любого картеля искусственно вздуть цены на свою продукцию в конечном итоге проваливаются²⁴. Дело в том, что подобное повышение цены провоцирует, во-первых, поиски заменителей, которые снизят спрос на данную продукцию, и, во-вторых, поиски альтернативных источников поставок. В случае с ОПЕК произошло и то и другое. Кроме того, ряд членов картеля не устоял перед соблазном увеличить свою долю котируемой добычи за счет других. Через десять лет цены на нефть исчезли из газетных заголовков. После неудачи еще одной непродолжительной попытки искусственно взвинтить нефтяные цены в конце 1970-х годов они до недавнего времени продолжали падать в реальном исчислении²⁵. Это, по сути, стало смертным приговором антилиберальной концепции НЭМП. После Уругвайского раунда ГАТТ успешно преобразовалось в ВТО, и развивающиеся страны сегодня являются ее самыми лояльными сторонниками.

В сфере монетарной политики МВФ должен был осуществлять надзорные функции в рамках новой системы валютных курсов, основанной на гибкой привязке к золоту. Она заменила золотой стандарт XIX века, который, как показал горький опыт межвоенного периода, может привести к массовой безработице из-за негибкости внутренних рынков рабочей силы. Социалистическая концепция «государства-предприятия», возобладавшая во многих странах Запада в виде социал-демократии, следовала рецептам Кейнса о необходимости управления совокупным спросом для обеспечения «полной занятости». Позднее было признано необходимым иметь возможность менять курсы валют в том случае, когда страна оказывается не в состоянии добиться этой цели путем девальвации без сокращения реальных зарплат. Единственным государством, которому эта «роскошь» не была позволена, остались Соединенные Штаты, поскольку доллар составлял основу золотодевизного стандарта и имел фиксированный золотой паритет.

Одним из последствий «путча» ОПЕК стало повышение основных производственных издержек во всех странах, кроме нефтедобывающих. Частичная финансовая адаптация к этому относительному увеличению цен привела в большинстве стран к общему повышению уровня цен. Поскольку США уже страдали от инфляционных эксцессов, связанных с финансированием войны во Вьетнаме, этот дальнейший толчок инфляции (и сопровождающая его стагнация объемов производства) сделал невозможным поддержание платежного баланса США. Что-

бы внутренние цены пришли в соответствие с мировыми, необходимо было девальвировать доллар. Президент Никсон решил эту проблему, прекратив обмен долларов на золото, что нанесло последний удар и по золотодевизному стандарту. В дальнейшем по всему миру утвердился плавающий обменный курс крупнейших валют, в результате чего необходимость в дирижистских методах поддержания платежного баланса отпала. Это стало первым положительным следствием «путча» ОПЕК.

Кроме того, он подорвал первоначальный мандат МВФ, который с тех пор, как в пьесе Пиранделло «Шесть персонажей в поисках автора», пытается найти себе новую роль. Искусным маневрированием ему удалось застолбить себе место в процессе перехода от плана к рынку, происходящем в третьем и втором мире. Однако это не может продолжаться до бесконечности. Будущее МФВ выглядит незавидно, особенно (как мы увидим в главе 4) в свете его последних шагов в Юго-Восточной Азии.

Другим позитивным результатом «путча» ОПЕК стал тот факт, что последовавшая за ним стагфляция продемонстрировала несостоятельность кейнсианской макроэкономической концепции. Постепенно правительства всех западных стран осознали, что расширение номинального спроса уже не может обеспечить полную занятость. Единственным способом побороть стагфляцию стали классические рецепты — укрепление валюты, дерегулирование рынка труда и другие меры, связанные с предложением.

Еще одно следствие «путча», особенно важное для третьего мира, было связано с тем, как распорядились новообретенным нефтяным богатством малонаселенные страны Ближнего Востока. Решение ОПЕК стало катализатором целой цепи событий, радикально изменивших вышеописанную послевоенную ситуацию, при которой распределение международного капитала отличалось высокой политизацией. Внутренние рынки стран ОПЕК не могли поглотить большие доходы, связанные с повышением цен на нефть. Эти средства им пришлось размещать за рубежом. Поскольку в третьем мире рынки капитала были развиты недостаточно, это означало — на Западе. Однако, так как богатства были получены за счет политического «путча», страны ОПЕК опасались размещать их в пределах досягаемости государств, чьих граждан они ограбили. Они боялись конфискации своих капиталов, что, как показали в дальнейшем действия президента Картера, наложившего арест на иранские активы, было не так уж безосновательно. Поэтому они разместили свои деньги в офшорных филиалах крупных банков из мировых финансовых центров (на так называемом евродолларовом рынке).

Эти офшорные банки евродолларового рынка возникли в 1960-х годах вне юрисдикции и досягаемости финансовых органов и властей стран, в которых располагались их материнские компании. Их происхождение связано с введенными Лондоном, чтобы не допустить девальвации фунта, ограничениями на финансирование английскими банками международных торговых операций за пределами стерлинговой зоны. Банки обходили эти меры финансового контроля, выдавая долларовые кредиты за счет долларовых депозитов своих зарубежных клиентов. В результате офшорные филиалы крупных банков, расположенных в мировых финансовых центрах, создали международный евродолларовый рынок, свободный от государственного контроля. Этот рынок получил важный импульс, когда после Карибского кризиса советские банки, опасаясь замораживания своих счетов американскими властями, переместили долларовые резервы в Лондон. Однако подлинную зрелость он обрел после радикального роста долларовых вкладов за пределами США из-за постоянно увеличивающегося дефицита американского бюджета в годы Вьетнамской войны — причем этот процесс лишь усиливался за счет различных мер, призванных остановить отток долларов (вроде налога для уравнивания процентных ставок, взимавшегося при покупке американцами иностранных ценных бумаг) (см.: Rajan, Zingales 2004: 260–262b). Таким образом, к моменту «путча» ОПЕК уже существовал евродолларовый рынок, позволявший законным путем избегать регулирования потоков капитала властями любого государства. Эти офшорные финансовые институты, не подвергавшиеся политическому давлению, стали естественным пристанищем для новообретенных богатств стран ОПЕК.

Последовавший за этим взрывной рост ликвидности офшорных филиалов западных банков побудил их, в свою очередь, к лихорадочным попыткам разместить полученные средства в виде кредитов. На подобной «рециркуляции» своих активов настаивали и сами правительства стран ОПЕК. Их тревожили дефляционные последствия роста доли сбережений в общемировом ВВП за счет перераспределения доходов из стран с относительно низкой склонностью к накоплениям в государства с высоким уровнем такой склонности, вызванного «путчем» ОПЕК. В третьем мире было немало потенциальных заемщиков — особенно в странах Латинской Америки, проводивших «устремленную внутрь» экономическую политику. Так были посеяны семена долгового кризиса.

Эти банки выдавали кредиты странам третьего мира под плавающие процентные ставки, привязанные к ЛИБОР (ставке Лондон-

ского рынка межбанковских кредитов). Когда в конце 1970-х США, а затем и многие страны Европы в целях преодоления стагфляции, одолевавшей их со времен «путча» ОПЕК, начали проводить разумную финансовую политику, процентные ставки и стоимость обслуживания долгов по всему миру резко возросли. Поскольку большинство заемщиков из третьего мира — в основном стран Латинской Америки, но не Восточной Азии — брали кредиты для устранения устойчивого фискального дефицита, теперь они оказались не в состоянии обслуживать свою внешнюю задолженность. Многие из них, начиная с Мексики, по сути, объявили дефолт по своим долговым обязательствам. Подобно меркантилистским государствам прошлого, они вынуждены были признать: единственный способ восстановить контроль над экономикой связан с ее либерализацией. Так начался длительный, затяжной процесс реформ, в рамках которого дирижистская политика «развития с опорой на внутренние факторы» по всему миру постепенно сменялась рыночным курсом, «устремленным наружу».

Либерализация экономики также обеспечила многим развивающимся странам доступ к прямым зарубежным и портфельным инвестициям. Для них это была более предпочтительная форма заимствования, чем банковские кредиты по плавающим ставкам, поскольку в этом случае риски, связанные с колебанием валют и доходов, делятся с иностранными инвесторами. Таким образом, теперь в распоряжении развивающихся стран, готовых отказаться от националистического, негативного подхода к транснациональным корпорациям, появились более устойчивые формы привлечения капиталов²⁶. Рыночные потоки капитала сегодня намного превышают политизированное финансирование за счет двусторонних и многосторонних программ — будь то кредиты МБРР или различные формы зарубежной помощи. Будущее этого политизированного сегмента мирового рынка капиталов все больше оказывается под угрозой (см.: Lal 1996).

Наконец, стагфляция, следовавшая за «путчем» ОПЕК, в большинстве развитых стран привела к отказу от политики управления спросом в пользу стимулирования предложения. Начиная с тэтчеровской революции в Великобритании приватизация и дерегулирование по всему миру опрокидывают тенденции, просуществовавшие почти сто лет, а также порожденные ими привычки и теории. С крушением коммунистического экономического строя²⁷ дирижизм впервые за столетие отступает во всех регионах мира. Самыми наглядными примерами смены экономического курса стали реформы в Китае в начале 1980-х и в Индии в 1991-м — в обоих случаях они были следствием жестоких

экономических кризисов, во многом вызванных последствиями ранее проводившейся в этих странах дирижистской политики. Таким образом, за исключением Ближнего Востока, большинство стран третьего и второго мира сегодня идет по пути модернизации, который открывает перед ними глобализация.

Тем не менее глобализация вызывает и растущее недовольство. Во многом, как мы увидим, оно обусловлено нравственными мотивами (см. главы 6, 7), но для такого недовольства есть и ряд явных экономических причин — они связаны с международной торговлей, потоками капитала, проблемами бедности и неравенства. Некоторые специалисты высказывают законные опасения, что текущие тенденции и политика в этих сферах могут привести к краху и нынешний ЛЭМП. Эти вопросы мы рассмотрим в следующих главах.

Глава 2

От *laissez faire*

к «дирижистской догме»

Внутриполитическую основу Британской империи представляли собой два направления классического либерального экономического курса — *laissez faire* и свобода торговли, введенная в одностороннем порядке. По мнению классиков либерализма Адама Смита и Давида Юма, подобная политика соответствовала прежде всего национальным интересам Британии. Признавая, что свобода торговли способствует взаимопониманию между государствами, Смит и Юм (как и некоторые их последователи, например Ричард Кобден) не считали, что сама по себе она способна обеспечить мир во всем мире. Для сохранения порядка на международной арене необходимо поддерживать баланс сил за счет системы альянсов и соглашений (см.: Wyatt-Walter 1996). Как мы видели, новая имперская держава — США — стремится обеспечить свободу торговли в мировом масштабе на основе принципа взаимности; кроме того, со времен Великой депрессии и рузвельтовского «нового курса» она отказалась и от принципа *laissez faire*. Тем не менее Соединенным Штатам удастся постепенно расширять империю, хотя использовать для поддержания международного порядка свою беспрецедентную экономическую и военную мощь они начали лишь с недавних пор. В следующих трех главах, где рассматриваются распространенные сегодня аргументы против глобализации в рамках американского имперского порядка, я попытаюсь продемонстрировать, что, хотя указанные возражения по большей части связаны с простыми заблуждениями или неверным истолкованием эмпирических данных, хождение они получили во многом потому, что США отказались от двух основополагающих экономических принципов ЛЭМП XIX столетия. Что это за принципы?

Доктрина *laissez faire* часто преподносится в карикатурном виде — как концепция «государства — ночного сторожа», исходящая из посылки о «гармонии интересов» рационально действующих игроков, стремящихся к «максимальной пользе». Но ничего подобного в трудах основоположников классического либерализма — Смита и Юма — вы не обнаружите¹. Они не рассматривают человека как рационально действующего игрока, стремящегося к максимальной пользе и обладающего идеальным знанием. Юм говорит о «несовершенствах и узких пределах человеческого познания» и о том, что «разум есть и должен быть лишь рабом аффектов и не может претендовать на какую-либо другую должность, кроме служения и послушания им» (Hume [1740] 1978, ч. 2). Главный постулат классиков либерализма заключается в том, что рыночная экономика, способствующая разделению труда и координирующая разделение знаний (которое по необходимости существует в любом обществе) за счет ценового механизма, может побудить индивидов к более рациональному поведению. Возникающая в результате специализация обеспечивает более эффективное распределение ресурсов общества и ведет к увеличению национального богатства. Однако они не утверждают, что в условиях свободного рынка возникает «идеальная» конкуренция, о которой говорят современные экономисты.

Более того, речь идет не о «гармонии интересов», а о том, что для урегулирования конфликтов и примирения устремлений индивида с общим благом необходима правовая система. Сторонники классического либерализма выступают за «свободу в рамках закона», т.е. концепция *laissez faire* в их понимании имеет определенные оговорки (Ibid.). Более того, принцип «свободы в рамках закона» основывается на процедурной концепции справедливости, в рамках которой последняя, по выражению Адама Смита, «представляется почти всегда отрицательной добродетелью, состоящей только в том, чтобы не делать другому зла» (Smith [1759] 1982: 82). Закон должен быть беспристрастен, т.е. применяться в отношении всех, независимо от обстоятельств. Это исключает «позитивную» функцию справедливости, скажем так, перераспределительного характера, отчасти потому, что в противном случае закон будет отдан на откуп не застрахованным от ошибок, а, скорее всего, еще и подверженным коррупции людям, которые будут дискриминировать одних в пользу других.

Таким образом, рекомендации относительно политического курса зависят от характера государственного строя. Великие классики либерализма от Юма и Смита до Милля это отлично понимали. Если, как я утверждал в других работах (Lal 1988, гл. 13.32; Lal, Myint 1996), в большинстве случаев государство имеет хищническую природу — даже государство демократическое, где в роли хищников выступает «медианный» избиратель и мощные группы интересов, — и озабочено не столько максимальным повышением совокупных доходов, сколько максимальным увеличением объемов соцобеспечения, *нормативный* анализ, исходящий из предпосылки, что госаппарат состоит исключительно из платоновых бескорыстных «стражей», может привести к катастрофически неверным выводам.

Ведь главная проблема в политэкономии — это определение способов, позволяющих государству за счет налогообложения обеспечивать «общественные блага» с наименьшими издержками. С этим были полностью согласны классики, и рекомендуемая ими политика *laissez faire* основывалась на реалистической оценке природы государства. В дальнейшем политические концепции классического либерализма были окарикатурены «фразой Карлейля „анархия плюс констебль“ и аналогичным афоризмом Ласалля насчет „государства — ночного сторожа“» (Robbins 1952: 37). Однако, как показали Роббинс (Robbins 1976) и Мюинт (Myint 1948), все это не имеет ничего общего с его настоящими постулатами. Классики либерализма не относились к государству враждебно и не считали, что оно должно играть в экономической сфере лишь незначительную роль. Они оценивали роль государства позитивно, и, как отмечает Роббинс, знаменитое определение трех основных его функций, принадлежащее Адаму Смитту, — 1) защита общества в целом от иноземных захватчиков и 2) всех его членов, насколько возможно, от угнетения и несправедливости со стороны других членов общества; а также 3) создание и поддержание различных государственных предприятий и институтов, обеспечивающих «общественные блага» (Smith [1759] 1982 II: 184–185), — практически не отличается от формулы Кейнса, которую он приводит в «Конце *laissez faire*»: «Важно, чтобы правительство не выполняло, лучше или хуже, тех функций, которые и так выполняют индивиды, оно должно делать то, что сейчас не делается вообще» (Keynes 1926: 46–47). Вытекающие из этого постулаты экономического либерализма были четко сформулированы в «Основах» Милля, а в современную эпоху их наиболее убедительное изложение вы найдете в «Конституции свободы» Хайека. По сути, экономическая политика в рамках нынешнего «вашингтонского консенсуса» представляет собой «пакет» мер в духе классического либерализма².

Однако представители классического либерализма от Смита до Хайека и Фридмана считают, что принцип «равенства» входит в противоречие с принципом «свободы» и подлинный «либерал не является эгалитаристом» (Науек 1960: 402). Поскольку, как блестяще продемонстрировал Нозик своим примером с баскетболистом Уилтом Чемберленом, «ни один принцип, основанный на конечном состоянии, и ни один паттерн распределительной справедливости нельзя последовательно реализовать без непрерывного вмешательства в жизнь людей, [поскольку любая распределительная модель подрывается действиями людей в ходе добровольного обмена]... Социалистическому обществу пришлось бы запретить капиталистические акты между совершеннолетними, совершенные по взаимному согласию» (см.: Nozick 1974: 163)³.

В то же время представители классического либерализма всегда выступали за систему государственных трансфертов для помощи «беднякам, которые этого заслуживают», в тех случаях, когда аналогичные частные трансферты отсутствуют или недостаточны (подробнее см.: Lal, Myint 1996), а также, начиная с Милля, — и за государственное *финансирование* (но не производство) общественных благ, таких как медицинское обслуживание и образование, для тех, кто не может их себе позволить. Как и в случае с экономическим «пакетом», социальный «пакет», за который выступают социал-демократы, начинает все больше напоминать указанные рецепты классического либерализма, за исключением разве что проблемы общественных благ. Таким образом, в результате отказа от эгалитаристского принципа в сфере налогообложения — если не на словах, то на практике — и попыток реформирования модели «государства всеобщего благосостояния» с тем, чтобы льготы предоставлялись тем беднякам, «которые этого заслуживают», американские «новые демократы» при президенте Клинтоне и британские «новые лейбористы» во главе с премьер-министром Тони Блэром приблизились к позиции классического либерализма куда больше, чем им кажется.

Консерватизм

Классический либерализм не следует также путать с консерватизмом, хотя у них есть некоторые общие черты. Так, Хайек снабдил свою книгу «Конституция свободы», где он блестяще изложил принципы классического либерализма, постскриптумом под заглавием «Почему я не консерватор»⁴.

Хайек выделяет три пункта, по которым сторонники классического либерализма расходятся с консерваторами: «Одна из основополагающих характеристик консервативного мировоззрения — страх перед переменами, робкое недоверие к любой новизне, в то время как в основе позиции классического либерализма лежит смелость и уверенность, готовность позволить переменам идти своим чередом, даже если мы не можем предугадать, к чему они приведут» (Hayek 1960: 400). По словам Хайека, подобное отношение консерваторов к переменам связано «с двумя другими характерными чертами консерватизма: любовью к власти и непониманием механизмов действия экономических сил» (Ibid.). В результате консерваторы, обладая твердыми моральными убеждениями, не могут выработать политических принципов, позволяющих им сотрудничать с людьми, исповедующими другие нравственные ценности. «Самой заметной чертой [классического] либерализма, отличающей его от консерватизма не меньше, чем от социализма, является принцип, согласно которому наличие иных нравственных убеждений в вопросах о поведении людей не является поводом для принудительных действий, если эти убеждения напрямую не нарушают „защищенной территории“ других лиц» (Ibid., 402)⁵. С этим же страхом перед новизной, подчеркивает Хайек, связана и «его [консерватизма] склонность отвергать вполне подтвержденные новые знания, поскольку ему не нравятся вытекающие из этого знания выводы — или, выражаясь откровеннее, — свойственный ему обскурантизм» (Ibid., 404), а также «его враждебность интернационализму и приверженность жесткому национализму» (Ibid., 405).

Как это ни парадоксально, сегодня главными выразителями идей классического либерализма стали американские консерваторы, поскольку, как писал Хайек, «именно на этой доктрине основывается система государственного управления в США» (Ibid., 409). Однако следует учитывать, что американский консерватизм представляет собой новое идейное течение, в котором, как справедливо отмечают Миклтуэйт и Вулдридж, индивидуализм, свойственный классической либеральной доктрине, сочетается с «убертрадиционализмом» (Micklethwait, Wooldridge 2004: 348). Он воплощает собой приверженность буржуазной организации общества, символом которой стало столь часто употребляемое в негативном смысле понятие «викторианство», основанное на вере в индивидуализм, капитализм, прогресс и нравственную добродетель. Оттесненный на второй план в ходе казавшегося неодолимым триумфального шествия «ограниченного (embedded) либерализма» начиная с рузвельтовского «нового курса», американский консерватизм с конца 1960-х годов осуществил «перегруппировку сил», а при президентах

Рейгане и Джордже У. Буше стал основой нового мощного политического движения. Таким образом, если не считать короткого периода пребывания у власти Маргарет Тэтчер⁶, единственной страной, где классическая либеральная традиция сохраняет политическую актуальность, остаются Соединенные Штаты.

Конец *laissez faire*

Принципы классического либерализма и *laissez faire* не пережили ужасов Первой мировой войны, которая положила конец первому ЛЭМП. Предвестником «конца *laissez faire*» (если воспользоваться названием знаменитой статьи Кейнса) стало возвышение социалистической концепции «государства-предприятия» и националистических воззрений в конце XIX века. Этот процесс начался в Европе, с создания Бисмарком системы соцобеспечения в Германии и реформ в той же сфере, осуществленных британской Либеральной партией во главе с Ллойд-Джорджем в 1906–1904 годах. Затем, в период Великой депрессии, он распространился на Соединенные Штаты в виде «нового курса» Рузвельта. Так называемый ограниченный либерализм (Keohane 1984; Ruggie 1983), а точнее социал-демократия, превратился в преобладающую идеологическую концепцию — не в последнюю очередь благодаря трудам экономистов. В результате к началу Второй мировой войны на смену классическому либерализму XX века пришла «дирижистская догма».

Индустриализация и проблема бедности в Британии XIX века

Важнейшую роль в изменении настроений британского общества сыграли историки, писатели и активисты разнообразных организаций «социального» профиля. В течение почти ста лет в английской исторической науке господствовала «вигская интерпретация истории», высшим достижением которой стала «История Англии» Маколея. Хайек отмечает: «Ее благотворное воздействие на формирование либерального общественного климата в XIX веке не подлежит сомнению, и оно никоим образом не связано с каким-либо искажением фактов» (Hayek 1954: 6). Однако ученые-«виги» специализировались на политической и правовой истории. Во второй половине столетия, когда социалистические идеи стали набирать популярность, подпитываемые бунтом «романти-

ков» против идей Просвещения и убежденностью многих альтруистов в «черствости и бездушии» формирующегося индустриального общества⁷, интерес историков стали привлекать социальные и экономические проблемы. Социологические исследования по проблеме бедности, которые проводили Бут и Раунтри, статьи журналиста Генри Мэйхью и особенно труды Энгельса убедили многих, что новое капиталистическое индустриальное общество не смягчает, а, напротив, усиливает обнищание людей.

Последовавший за этим столетний спор о воздействии Промышленной революции на жизненный уровень рабочих продолжается и по сей день. Сегодня, правда, мы уже можем сделать хотя бы некоторые точные выводы. Николас Крафтс не только подвел краткие итоги дискуссии, но и представил наиболее качественные статистические данные, позволяющие оценить мнения участников. Он показал, что до 1820 года рост ВВП на душу населения происходил очень медленно, но затем его темпы повысились. С 1770 по 1820 год рост личного потребления на душу населения отставал от роста производства, поскольку все большая доля ВВП приходилась на инвестиции и государственные расходы. После 1820 года объем потребления на душу населения в реальном исчислении рос теми же темпами, что и ВВП на душу населения. «Насколько можно судить на основании имеющихся данных, реальные заработки рабочих росли такими же темпами, что и ВВП на душу населения. Модели, постулирующие значительное перераспределение доходов не в пользу рабочих, не представляются достоверными» (Crafts 1985: 112). Однако до 1820 года, несмотря на то что в среднем уровень потребления рабочего класса повышался, у многих его представителей он снижался, «и вопрос о том, кого было больше по состоянию на 1830 год — выигравших или проигравших, — остается спорным» (Ibid.). Таким образом, можно с уверенностью сказать, что в долгосрочной перспективе Промышленная революция в Британии и сопровождавшая ее глобализация привели к росту жизненного уровня рабочих.

Однако это был медленный, затяжной процесс. В этой связи стоит особо остановиться на той вероятной причине, по которой он носил именно такой характер, поскольку тот же вопрос возникает в ходе сегодняшних дискуссий о воздействии глобализации на заработки неквалифицированных работников в развитых странах, особенно в США. Сэр Джон Хикс утверждал, что одной из главных особенностей Промышленной революции стала масштабная замена оборотного капитала основным в процессе производства (Hicks 1969). Нагляднее всего это проявилось в отрасли, которая играла центральную роль на первом этапе

Промышленной революции, — текстильной. В рамках старого, кустарного метода текстильного производства сложилась так называемая авансовая система: торговцы предоставляли ремесленникам займы и средства на производственные затраты, чтобы те изготавливали текстильную продукцию в своих домашних мастерских, а затем скупали ее для перепродажи на рынке. Средства, которые вкладывали торговцы в рамках этой системы, представляли собой их оборотный капитал. Однако с появлением текстильных фабрик, когда на смену кустарному производству постепенно начало приходить механизированное, внедрение машин потребовало большей концентрации основного капитала, чем было необходимо в рамках «авансовой» системы, где использовались ручные ткацкие станки. Новое фабричное производство было эффективнее кустарного, поскольку позволяло затрачивать меньше капитала и труда на единицу продукции. Это означало, что при определенных темпах накопления капитала структура последнего постепенно менялась: доля основного капитала увеличивалась, а оборотного — уменьшалась. В ходе этого переходного периода спрос на рабочую силу (в сегменте растущего совокупного капитала, представленном оборотным капиталом, он выше, чем в сегменте, представленном основным капиталом) не будет увеличиваться с той же скоростью (это продемонстрировал Рикардо в знаменитой главе «О машинах» своего труда «Начала политической экономии и налогообложения»), как в том случае, когда прирост происходит исключительно за счет оборотного капитала. Более того, этот спрос может даже уменьшиться. Таким образом, зарплаты не будут расти — а возможно, даже будут снижаться — до тех пор, пока замещение оборотного капитала основным не завершится. После окончания переходного периода, когда все производство в текстильной промышленности будет переведено на новые технологии, начинается и постоянный рост зарплат. Судя по всему, именно так развивались события в Британии в течение «долгого XIX века».

Кроме того, если в рамках «авансовой» системы трудовые ресурсы использовались нерегулярно и были «лишены корней», то фабричное производство требовало постоянной рабочей силы. В условиях высоких постоянных затрат на машины их владельцы не могли допустить, чтобы они простаивали, и нуждались в постоянных работниках, способных на них трудиться. Приобретая уникальные навыки, необходимые для работы на данном предприятии, постоянные работники оказываются вместе с работодателями в ситуации «двусторонней монополии». А поскольку работа на фабрике также способствует постоянным контактам с коллегами, формированию «классового сознания» и объединению

для применения такого «оружия», как забастовка (чтобы извлечь большую долю совместных доходов, получаемых за счет приложения приобретенных навыков к основному капиталу предприятия), естественным следствием этого процесса становится возникновение профсоюзов.

«Распределительство» и «манна небесная»

Помимо изменившегося благодаря усилиям историков, писателей и активистов общественного климата, в научных кругах Британии XIX века также произошел сдвиг от классического либерализма Смита и Юма в сторону различных дирижистских «панацей», которые в XX столетии завоевали полную гегемонию в экономической политике. Поворотным моментом в этой связи стала деятельность Джона Стюарта Милля. Хотя его «Основы политической экономии» по сути представляют собой «кодификацию» политических рекомендаций классического либерализма, он стал и основоположником концепции «манны небесной» (по выражению Хайека), которая лежит в основе современных «распределительских» теорий.

Все классические мыслители XIX века, включая Маркса, считали производство и распределение неразделимыми элементами единой экономической системы. Милль придерживался иного мнения. Он писал: «Законы и условия производства богатства имеют характер истин, свойственный естественным наукам. В них нет ничего, зависящего от воли, ничего такого, что можно было бы изменить... Иначе с распределением богатства. Распределение всецело является делом человеческого учреждения. Как только вещи появляются, люди, порознь или коллективно, могут поступать с ними как им заблагорассудится. Они могут отдать их в распоряжение кого угодно и на каких угодно условиях» (Mill [1848] 1970: 349–350). Это противоречит истине, известной всем экономистам-классикам, в том числе и Марксу: хотя выбор одной из нескольких экономических систем, пожалуй, возможен⁸, «мы не в состоянии сочетать производственные структуры одной системы с распределительными структурами другой» (Gray 1983: 102). Сегодня, после целого столетия блужданий, экономисты вновь мучительно открывают для себя эту аксиому.

Новая «институциональная экономика» (в том числе теории организации, трансакционных издержек и несовершенной информации) показывает, что «одна из главных опор вальрасовской неоклассической экономики — разделение между справедливостью и эффективностью — рушится в ситуации, когда приобретают значение

транзакционные издержки и несовершенство информации; условия контрактов в ходе различных транзакций, непосредственно влияющие на эффективность распределения ресурсов, сегодня крайне зависят от структуры владения и отношений собственности» (Bardhan 1989: 1389). Таким образом, рост и производственные результаты конкретных форм институциональной организации нельзя отделить от системы прав собственности (и связанного с ними распределения доходов). Мы не можем, в отличие от теоретиков «экономики благосостояния», начало которой положила одноименная книга Пигу, выстроить *Парето-эффективную* производственную структуру (в том смысле, что при наличии определенных ресурсов и доступной технологии нельзя повысить материальное благосостояние одного индивида, чтобы при этом не пострадало материальное благосостояние другого), а затем осуществить распределение национального дохода способом, позволяющим максимально увеличить социальное обеспечение, чтобы добиться «оптимального благосостояния» (*оптимума Парето*), даже если это делается за счет единовременных налогов и субсидий.

Дело в другой аксиоме, также хорошо известной классикам экономической науки, но затушеванной Миллем. Эта аксиома подрывает обоснованность «панацей», предлагаемых социалистами: политику и экономику разделить нельзя. Классики, включая Маркса, руководствовались этим принципом при изучении как экономических, так и политических проблем. Однако идеи, высказанные Джеймсом Миллем в работе «О государстве», лишь недавно нашли своих последователей в лице представителей «новой» политэкономии (см.: Buchanan, Tullock 1962; Olson 1965; Stigler 1988). Дело в том, что его сын Джон Стюарт Милль настаивал: утилитарные подходы Бентама и Милля-старшего применимы лишь к экономике (см.: Barry 1978). Политическая структура общества была сведена, в основном по техническим причинам, к некоему комитету платоновых «стражей», выполняющему функцию максимального увеличения общественного благосостояния в пределах обычных технологических и ресурсных ограничений. В ходе осуществления этой задачи должно возникать оптимальное соотношение между социальной справедливостью и экономической эффективностью. Наиболее наглядным проявлением этого подхода стала дисциплина, которую сегодня называют «букварем аргументов» экономической политики, — так называемая теория экономики государственного сектора. Как отмечают два видных представителя этой школы в предисловии к книге, в которой развивающимся странам рекомендуется применение теории «оптимального» налога, «государство преследует взаимосвязанные, последовательные

и в основном позитивные цели, выражением которых является функция социального обеспечения, и мы изучаем способы, которыми имеющиеся в его распоряжении инструменты можно использовать для повышения уровня благосостояния» (Newberry, Stern 1987: 653). Не нужно приводить даже минимальные эмпирические данные, чтобы понять полную несостоятельность этой теории, поскольку большинство существующих государств даже приблизительно не соответствует подобной характеристике. Тем не менее различные социалистические «панацеи», продвигаемые по-прежнему влиятельной «дирижистской догмой», косвенно основываются именно на этом постулате⁹.

Я сильно сомневаюсь в полезности выводов теории экономики государственного сектора с точки зрения практической политики государства. В реальном мире, где политиков никак не назовешь платоновыми «стражами», ее постулаты лишь затушевывают разницу между «оптимальным» и разумным, т.е. тем, чего действительно можно ожидать, и тем, на что можно надеяться. В основе этой концепции лежат хорошо известные теоремы Эрроу–Дебре, образующие фундамент «экономики благосостояния»; они, как утверждают теоретики, служат обоснованием преимуществ рыночной экономики, а следовательно, и *laissez faire* (см., например: Dasgupta 1980; Hahn 1984; Sen 1983)¹⁰. Если то или иное условие для возникновения утопической ситуации идеальной конкуренции отсутствует, возникает «провал рынка», а значит, появляются и все основания для государственного вмешательства. Подобное обоснование «дирижизма» всегда представлялось мне гротескным (см.: Lal 1983; Lal 1987a). Оценивать уровень «конкуренции» в реальной рыночной экономике по меркам недостижимого идеала — значит впадать в «научную нирвану»¹¹. Доказать, что из-за несовершенства рынков, внешних эффектов и существования общественных благ «провалы рынка» — т.е. отклонения от критериев идеальной конкуренции — происходят постоянно, мог бы и ребенок. Однако вывод о том, что это оправдывает масштабную «корректировку ситуации» со стороны государства, представляется весьма сомнительным.

Так, утверждение Стиглица о том, что концепции неоклассической теории экономики государственного сектора позволяют выявить оптимальный масштаб вмешательства с помощью налогов и субсидий для осуществления «Парето-улучшений» (Stiglitz 1994), подрывается оговорками, которые он вынужден делать в другой работе, написанной в соавторстве с Гринуолдом. В одной из сносок они отмечают: «Следует подчеркнуть, что в своем анализе мы оставляем за скобками политические процессы, способные оказать воздействие на описанные ниже схемы

вмешательства с помощью налогов и субсидий. В результате критики могут заявить, что на деле нам не удалось доказать реальную возможность „Парето-улучшений“» (Greenwald, Stiglitz 1986: 234, примеч. 7). Вот именно!

Что же касается их утверждения о том, что «государственное вмешательство с целью „Парето-улучшения“ реально существует... и необходимое вмешательство можно без труда привязать к определенным параметрам, которые в принципе наблюдаются» (Ibid., 231), то в заключении к книге они также вынуждены признать: «Мы рассматривали относительно простые модели, предусматривающие, как правило, единственное искажение... Хотя в более общей формуле основное качественное предположение о том, что рынки можно вынудить к „Парето-эффективности“, остается в силе, простота политических рекомендаций исчезнет. Означает ли это, что наш анализ лишен практической актуальности? Такое же возражение, конечно, можно привести и в отношении стандартной теории оптимального налога. (Некоторые критики, вероятно, заметят: тем хуже для обоих)» (Ibid., 258). Опять же, остается лишь согласиться с подобной самокритикой.

Конкуренция и монополии

Проблема, связанная со всем этим направлением анализа экономической политики, вызвана не только пренебрежением к политическим аспектам, но и отходом от классических либеральных представлений о конкуренции. Как отмечает Блауг, существует «нюансированное, но вполне четкое различие между пониманием конкуренции до и после „маржиналистской революции“» (Blaug 1987). Первоисточником современной концепции идеальной конкуренции, воспринимаемой как рыночная структура, в рамках которой никто из производителей не имеет влияния на цены и все они сталкиваются с идеально эластичной кривой спроса на свою продукцию, можно считать труд Курно, вышедший в 1838 году. Эта концепция чужда классическому пониманию конкуренции как процесса соперничества в поисках нереализованных возможностей для получения прибыли, результатом чего становится единообразие нормы прибыли с вложенного капитала и цен на одинаковые товары и услуги — но это единообразие не связано с тем, что производители не способны определять цены. Другими словами, хотя склонность делать акцент на конечном состоянии конкурентного равновесия, а не ведущем к нему процессе корректировки дисбалансов прослеживается на протяжении всей истории экономической мысли, примерно

в 1870 году она стала абсолютно преобладающей — в то время как в трудах Смита, Рикардо, Милля, Маркса, ну и, конечно, Маршалла и экономистов австрийской школы мы видим куда менее жесткую концепцию «свободной конкуренции», предусматривающую свободный, но не моментальный доступ к производству. Уже хотя бы по этой причине было бы неверно причислять выводы классиков либеральной экономической науки к общей теории равновесия, разве что в самом безобидном смысле — в том, что «все на свете зависит от всего остального» (Ibid., 445).

Кроме того, классики либерализма, начиная с Адама Смита, признавали, что отклонения от свободной конкуренции (например, монополии) в конечном итоге связаны с действиями государства, не позволяющими потенциальным конкурентам соперничать друг с другом. Теоретическая модель, напротив, как отмечает Демсец, «*просто предполагает* существование монопольного влияния, не объясняя, *каким образом* оно осуществляется и поддерживается... Не дается никаких правдоподобных объяснений тому, как нынешних и потенциальных соперников удерживают от конкуренции без каких-либо государственных ограничений на подобные действия» (Demsetz 1989: 94). Ведь сегодня благодаря теории «потенциально конкурентных рынков» (Baumol, Panzar, Willig 1982) мы знаем, что даже с учетом экономии за счет масштаба и специализации, ограничивающей количество фирм, способных обслуживать тот или иной рынок, пока потенциальные соперники способны оспорить «монополию», ее обладатель в своей ценовой и производственной стратегии вовсе не обязательно отходит от принципов, которыми он руководствовался в процессе конкурентной борьбы. Единственная «рента», которую приобретает монополист, связана с безвозвратными издержками, которые несет любая новая фирма, приобретая активы, необходимые для налаживания производства. Таким образом, в антимонопольном регулировании, призванном усилить конкуренцию, просто нет необходимости. Более того, существуют данные о том, что регулирующие органы «захватываются» компаниями-монополистами, чью деятельность они должны ограничивать (см.: Stigler 1988). Таким образом, существует реальная опасность того, что вместо поощрения конкуренции подобное регулирование обернется созданием государственных барьеров, препятствующих доступу соперников на рынок, а значит, поддержанию монополии.

Динамическая эффективность капитализма, как отмечал Йозеф Шумпетер в своем фундаментальном труде «Капитализм, социализм и демократия», зависит не только от *имитационной* производственной конкуренции, на которой делает основной акцент теория идеальной

конкуренции. В рамках этой формы конкуренции каждый производитель в той или иной отрасли копирует продукцию конкурентов, а потому соревнование идет между одинаковыми изделиями, изготовленными большим количеством производителей. Однако суть капитализма, подчеркивает Шумпетер, состоит скорее в процессе «созидательного разрушения», связанного с *инновационной* конкуренцией. Он пишет:

Вопреки учебникам в капиталистической действительности преобладающее значение имеет другая [инновационная] конкуренция, основанная на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации (например, крупнейших фирм). Эта конкуренция обеспечивает решительное сокращение затрат или повышение качества, она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством. По своим последствиям такая конкуренция относится к традиционной [имитационной] как бомбардировка к взламыванию двери. В этих условиях степень развития традиционной конкуренции не так уж важна: мощный механизм, обеспечивающий прирост производства и снижение цен, все равно имеет иную природу. Едва ли необходимо упоминать о том, что конкуренция, о которой мы сейчас ведем речь, оказывает влияние не только тогда, когда она уже есть, но и тогда, когда она является всего лишь потенциальной угрозой. Можно сказать, что она дисциплинирует еще до своего наступления... Во многих случаях, хотя и не всегда, такая ситуация в конце концов порождает поведение очень близкое к тому, которое соответствует модели совершенной конкуренции (Schumpeter 1954: 84–85).

Вряд ли можно найти более сжатое и глубокое описание капиталистического процесса и его динамики. Оно демонстрирует несостоятельность всех «панацей», возносимых на щит «новым дирижизмом» и основанных на идее о мириадах «провалов рынка» в рамках модели идеальной конкуренции и вытекающих оттуда призывах к регулированию рыночной экономики. Так, для эффективной инновационной конкуренции, лежащей в основе капиталистического процесса, не требуется большого количества фирм. Большинство инноваций связано с участием в гонке, где победитель получает все. Как отмечает Демсец, «конкурентная эффективность подобного соревнования не всегда усиливается при увеличении числа участников» (Demsetz 1995: 146). Патенты и другие способы предотвращения имитационной конкуренции позво-

ляют победителям в инновационном состязании гарантировать себе крупное вознаграждение за новаторство. Это показывает, что в условиях динамичной рыночной экономики конкуренция имеет целый ряд аспектов и некоторые из них противоположны друг другу, в частности, для имитационной конкуренции необходимо большое количество фирм, а для инновационной — небольшое. Более того, поскольку различные аспекты конкуренции, необходимые для эффективного функционирования динамичной экономики, несоизмеримы, единого критерия конкурентности (такого, скажем, как концентрация капитала в отрасли), свидетельствующего об эффективности реальной рыночной экономики, просто не существует.

Не всегда обеспечивают конкуренцию и такие методы регулирования, как «норма прибыли» или «ценовые потолки». Дело в том, что в условиях экономии за счет масштаба цены уже не в состоянии выравнивать предельную себестоимость и идеальная конкуренция невозможна. Конкуренция в этом случае не только носит имитационный характер, но и содержит элементы состязания, в котором одни участники проигрывают, а другие выигрывают. И оценивать интенсивность конкуренции в таком состязании постфактум, исходя из нормы прибыли, полученной победителем, было бы неверно. Как отмечает Демсец, «при попытке выявить интенсивность конкуренции при игре в лотерею, исходя из прибыли, полученной победителем по сравнению с вложенными деньгами, процент прибыли будет весьма высок, однако при включении в расчет ставок, сделанных проигравшими, норма прибыли будет иметь отрицательную величину» (Ibid.). Таким образом, для оценки уровня конкуренции в той или иной отрасли по такому критерию, как норма прибыли, в идеале в расчет необходимо включать и издержки, понесенные теми, кто участвовал в состязании за преобладание на рынке, но проиграл. Более того, если статус монополиста к тому же зависит от фаворитизма государства, необходимо учитывать и издержки, понесенные всеми соперниками, стремящимися к «присвоению ренты», в борьбе за то, чтобы завоевать расположение политической элиты. При включении всех этих факторов уровень прибыли вовсе не обязательно будет превышать некую норму, характерную для конкурентной среды. Другое дело, что на практике этот уровень просто невозможно вычислить.

Но как быть с естественными монополиями? Несомненно, если какая-нибудь фирма приобретет такой статус, она будет использовать свое монопольное влияние, и потому монополии этого типа требуют регулирования в какой-либо форме. Большинство инфраструктурных отраслей, таких как автомобильные и железные дороги, электро-

и водоснабжение, несут в себе элементы естественной монополии. Именно этим аргументом в прошлом мотивировалась их национализация. Однако в связи с растущими бюджетными ограничениями и хорошо известной неэффективностью государственных предприятий по всему миру наблюдается позитивная тенденция к их приватизации. Но не приведет ли это к использованию естественной монополии в ущерб потребителям? А значит, не возникнет ли необходимость в регулировании коммунальной сферы?

Исследования в рамках Семинара по организации промышленности при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе дали четкий и весьма важный ответ на этот вопрос, который, к сожалению, куда менее известен в научных кругах, чем различные дирижистские модели, пропагандируемые мейнстримовскими теоретиками. Основопологающую идею этой концепции Гарольд Демсец назвал «конкурентной борьбой за отрасль», которую еще в XIX веке отличал от «конкурентной борьбы внутри отрасли» Эдвин Чедвик.

«Конкурентная борьба за отрасль» отличается от выработанного позднее термина «состоятельности» тем, что последний касается конкуренции между действующим обладателем и потенциальными претендентами на естественную монополию. «Конкурентная борьба за отрасль», напротив, как ясно уже из этой формулировки, означает состязание за сам статус естественного монополиста. Это имеет важные последствия с точки зрения конфигурации цен и объемов производства, а значит, и конкурентной эффективности экономики. Теория потенциально конкурентного рынка продемонстрировала, что единственная рента, которую приобретает обладатель естественной монополии в условиях равновесия, — это безвозвратные издержки, которые монополист уже понес, но которые «новоприбывшему» еще предстоит понести в ходе проникновения на монополизированный рынок и выхода с него. Если посторонний может выходить на рынок и покидать его без переходных издержек, естественная монополия будет потенциально конкурентной, и, несмотря на экономию за счет масштаба и специализации, действующий инсайдер не сможет извлекать какую-либо ренту. Однако, поскольку в случае с многими естественными монополиями значительные переходные издержки существуют, инсайдеры, как правило, могут получать их в свою пользу в виде ренты с потребителей¹².

С точки зрения конкурентной борьбы за отрасль ситуация выглядит совершенно по-иному. В этом случае конкуренция происходит *еще до* начала производства. Потенциальные естественные монополисты соперничают за право обслуживать рынок по наименьшей цене, внед-

ря самые эффективные технологии. В результате этой борьбы, как показал Демсец в своей знаменитой статье «Зачем регулировать коммунальные компании?», потенциальные ренты от естественной монополии будут сведены на нет, поскольку побеждает в борьбе тот, кто предложил сообществу наиболее выгодные условия, чтобы оно признало его действующим монополистом. После этого возникнет четкое различие между инсайдерами и аутсайдерами, и последним придется нести весьма существенные переходные издержки, что полностью противоречит выводам теории «потенциально конкурентного рынка». Дело в том, что без этих барьеров, препятствующих проникновению на рынок, действующий монополист не сможет реализовать потенциальное сокращение издержек, связанное с экономией за счет масштаба. Ответ на вопрос, насколько часто будет происходить конкурентная борьба за отрасль или как долго продлится франшиза на естественную монополию, будет зависеть от конкретной ситуации со спросом и предложением на продукцию данной монополии¹³. Чего нельзя разработать заранее, — так это идеального контракта. Учитывая повсеместное несовершенство информации и связанную с этим неопределенность, субъекты могут лишь ощупью продвигаться к наилучшему из возможных взаимовыгодному контракту. Воспользуемся блестящим афоризмом Хайека: рынок в первую очередь — «процесс творческого поиска»¹⁴.

Возвышение «ограниченного либерализма» в США

Почему Соединенные Штаты — «образцовая» капиталистическая страна — стали в конце XIX века пионером антимонопольного законодательства? Ответ следует искать в истории Америки. Шумпетер отмечает:

В Англии и Америке монополию проклинали и связывали с бесплодной эксплуатацией еще с XVI–XVII веков, когда английская администрация создавала большое количество монополий, деятельность которых, с одной стороны, полностью соответствовала теоретической модели монополистического поведения, а с другой — по праву вызвала всеобщее возмущение, которое производило впечатление даже на саму великую Елизавету. У народов хорошая память... Монополистическая деятельность елизаветинских времен сформировала у англоговорящих народов привычку приписывать этой злой силе практически все неприятное,

что они находили в сфере бизнеса. Для типичного либерального буржуа монополия — прародительница всех пороков, его главный супостат. Адам Смит, имевший дело с монополиями тьюдоровского и стюартовского типов, третировал их с позиций высокой морали... В США слово «монополия» стало практически синонимом крупной фирмы (Schumpeter 1954: 100).

Отцы-основатели США заимствовали эту точку зрения с исторической родины.

В статье Л.М. Хэкера убедительно доказывается, что предубеждение против капитализма возникло в США в ходе политических дебатов между сторонниками Гамильтона и Джефферсона, проходивших еще в первые годы существования американского государства, а затем было усилено историками. Первые выступали за сильное центральное правительство, активно вмешивающееся в экономику, а последние отдавали предпочтение слабому центру и полному или почти полному отказу от государственного вмешательства. Эти разногласия основывались не на экономических, а на политических и нравственных аргументах. «Джефферсоновцы» считали, что результатом их предложений стала бы работоспособная федерация, основанная на правах штатов, если бы не федералисты-«гамильтоновцы», которые «взяли верх, отчасти за счет принуждения и мошенничества, и последствия этого были весьма тяжелы. Среди политических результатов их победы было учреждение Верховного суда для преодоления воли законодателей и утверждение идеи о наличии у центрального правительства „косвенных“ полномочий».

В XIX веке джефферсоновские идеи приобрели популярность у историков. Они считали «Джефферсона борцом за естественные права (сегодня они обозначаются понятием „права человека“), выразителем идей равенства, противником „огосударствления“ церкви и, кстати, отмечали, что он бросал вызов „монополиям“; именно такой образ „пламенного общественного деятеля“ они выстраивали... Суть выступлений Джефферсона против монополий можно свести к следующему: только широкое „распыление“ собственности (т.е. богатства) может обеспечить стабильность в обществе и экономический прогресс» (Hacker 1954: 82–83).

Третья традиционная тенденция связана с именем Эндрю Джексона. «Джексонианство» своим «уравнительным» характером сходно с джефферсономством. Джексон «пытался говорить от лица простых людей, в частности, выступая против широких полномочий центрально-

го правительства... Джексон бил тревогу в связи с „монополиями“, и это принесло ему успех» (Ibid., 84). После Гражданской войны антикапиталистическую эстафету приняло фермерское движение, бросая вызов новым промышленным магнатам своими требованиями: «Землю — народу, деньги — народу, транспорт — для народа». Их борьба превратилась в «нравственное дело — они стали жертвами тех самых монополий, которые клеймили Джефферсон с Джексоном».

Оппонентами популистских движений выступали «гамилтоновцы», виги и республиканцы-радикалы. Они считали необходимым «вмешательство государства для обеспечения финансовой стабильности и экономического прогресса. Их платформа включала протекционистскую тарифную систему, общенациональную программу развития банковского сектора, государственную поддержку железных дорог, гомстеды для фермеров, свободный прием иммигрантов» (Ibid., 86).

Основоположником антикапиталистической тенденции в американской историографии стал Чарльз Бирд, автор фундаментального труда «Возвышение американской цивилизации». В свои научные работы он «привнес предрассудки аграриев против капиталистических процессов, которые усвоил еще в детстве, в штате Индиана. В зрелые годы он нашел для своей неприязни довольно расплывчатое, механическое оправдание. Он не проявлял никакого интереса к самим этим капиталистическим процессам или их экономическим последствиям, отвергая их по моральным, а не классовым, идейным или диалектическим соображениям» (Ibid., 79).

Чтобы слить все эти тенденции воедино, понадобился гений Франклина Рузвельта: именно ему принадлежит концепция «ограниченного либерализма», и сегодня преобладающая в американской экономической идеологии. Хэкер утверждает:

Франклин Д. Рузвельт унаследовал от Джефферсона и Джексона тогу левеллера и защитника прав человека. Таким образом, в социальном и моральном — но не в политическом — плане он солидаризировался с «джефферсонианством». Дело в том, что для осуществления своих целей Рузвельт использовал государственное вмешательство: его детищем стало «большое государство», которого Джефферсон и Джексон опасались, с которым они боролись. Однако благодаря «джефферсоновской» риторике Рузвельта его сторонники могли заимствовать экономические идеи у его противников. Капитализм, утверждали они, погряз в стагнации, монополии занимают гегемонистские позиции; без государствен-

ного вмешательства невозможно решить проблемы, связанные с цикличностью развития, смягчить социальную несправедливость, повысить реальные зарплаты трудящихся. Повторюсь: антикапитализм сторонников «нового курса» обосновывается политическими и моральными соображениями — никаких аргументов против капиталистической системы как таковой они не выдвигали (Hacker 1954: 87).

В общем, речь идет о критике капитализма с нравственных позиций: наиболее наглядным ее воплощением стала весьма шумевшая книга Мэтью Джозефсона «Бароны-разбойники», которая и по сей день влияет на умы американцев. Ее антикапиталистические тезисы можно подытожить следующим образом: «1) все крупные состояния в Америке нажиты нечестным путем; 2) в процессе этого были разграблены природные ресурсы страны и 3) социальные последствия частной собственности и богатства негативны — они привели к разделению общества на классы, подчиненной роли сельского хозяйства, появлению трущоб и др.» (Ibid., 80). Подобная точка зрения по-прежнему превалирует в США, причем не в последнюю очередь в научных кругах. Вопрос о подобном «нравственном неприятии» капитализма я рассматриваю в главе 6. Сегодня это является главной причиной возвышения «нового дирижизма»¹⁵.

Глава 3

Переменчивые судьбы свободной торговли

Концептуальные изменения в экономической науке — сдвиг от *laissez faire* к дирижизму — проявились и в различных аргументах против свободной торговли. В результате к концу Второй мировой войны позиции не только *laissez faire*, но и свободы торговли, казалось бы, были полностью подорваны. В моду у экономистов и правительств, особенно в третьем мире, вошли различные формы экономического планирования. Однако в 1960-х годах, когда я начинал свою карьеру ученого-экономиста, возникла ответная негативная реакция на эти дирижистские концепции. Этот процесс получил название «неоклассического возрождения» в рамках экономики развития¹. Одним из его центров стала группа ученых во главе с Яном Литтлом и Морисом Скоттом, работавшая в оксфордском Наффилд-колледже. В эту группу входил и я. В это же время в наш колледж в качестве преподавателя международной экономики устроился Макс Корден. Позднее он напишет выдающуюся книгу «Торговая политика и экономическое благосостояние» (далее — «ТПЭБ»), где была сформулирована всеобъемлющая новая теория торговли и благосостояния, которую ученые, причастные к «неоклассическому возрождению», подтвердили в своих эмпирических исследованиях на материале ряда развивающихся стран².

Возвышение, упадок и новое возвышение свободной торговли

Корден начинает свою книгу с историографического обзора дискуссии о протекционизме и свободной торговле, которая идет уже не первое столетие. Он выделяет три этапа эволюции научной мысли по этому вопросу. *Первый* этап, который я назвал бы «эпохой классического либерализма», охватывает все XIX столетие: в это время «аргументы в поль-

зу классического либерализма разрабатывались одновременно с аргументами в пользу *laissez faire*. Можно даже сказать, что свободная торговля рассматривалась как особое направление *laissez faire*» (Corden 1997: 2).

Второй этап — назовем его «коллективистским» (основания для этого мы рассмотрим ниже) — совпадает с первой половиной XX века, вплоть до конца Второй мировой войны. В этот период были сформулированы многочисленные исключения из принципа *laissez faire* и «вместе с оговорками в отношении *laissez faire* возникли и аргументы в пользу протекционизма, а поскольку оговорок в отношении первого высказывалось много, то и аргументов в поддержку протекционизма появилось немало» (Ibid., 3).

На третьем этапе, который начался в конце 1950-х годов и был отмечен трудами Мида (Meade 1955), Бхагвати и Рамасвами (Bhagwati, Ramaswami 1963) и Джонсона (Johnson 1965), — назовем его «социал-демократическим», или, как сказали бы сейчас, этапом «ограниченного либерализма» — связь между аргументами в пользу свободной торговли и *laissez faire* прервалась. Современная концепция вопросов торговли и благосостояния определяется теорией «внутренних диспропорций» (domestic distortions). Ее четкое и весьма удачное изложение вы найдете в «ТПЭБ». Эта теория продемонстрировала, что, если не считать аргумента об «оптимальном тарифе», с помощью которого страна, обладающая монополией или монополией, может изменить условия торговли в свою пользу³, все остальные доводы в этом духе следует признать «второсортными» в том смысле, что помимо тарифов существуют другие, связанные с налогами и субсидиями и более эффективные инструменты для устранения «внутриэкономических искажений» ценового механизма, которые рассматривались как первостепенная причина для введения протекционизма. Таким образом, если отступления от политики *laissez faire* необходимы для применения механизма налогов и субсидий в целях борьбы с «внутриэкономическими искажениями», отхода от принципа свободы торговли эти меры не требуют.

Однако с помощью знаменитой диаграммы из «ТПЭБ» (см. Приложение к настоящей главе) я попытаюсь доказать, что по логике сегодня уже должен начаться четвертый этап, в ходе которого будут восстановлены в правах доводы не только в пользу свободной торговли, но и в пользу *laissez faire*.

Основная причина этого связана с явлением, которое Энн Крюгер назвала «погоней за рентой». Нагляднее всего это проявляется в вопросе об экономических издержках, связанных с наиболее распространенной в третьем мире формой протекционизма — импортными квотами. Представим, что в какой-то стране вводится импортная квота, что-

бы защитить отечественное ткацкое производство. Допустим, квота допускает импорт 100 000 рулонов ткани. Поскольку из-за этого импорт тканей снизится по сравнению с уровнем, существовавшим в условиях свободной торговли, внутренняя цена тканей увеличится. Предположим, что импортная цена в условиях свободной торговли равна 10 долларам за рулон, а внутренняя возросла до 15 долларов. Но кому достанутся эти квоты? Как это обычно происходит после введения таких квот, правительство назначает чиновников для выдачи лицензий на импорт определенного количества тканей, не превышающего в совокупности 100 000 рулонов. Владелец лицензии может закупать за рубежом ткань по 10 долларов за рулон (по цене импорта) и ввозить его в страну для продажи по 15 долларов (по внутренней цене), получая таким образом солидную прибыль в размере 5 долларов с рулона только потому, что у него есть лицензия. Такова «рента» с рулона ткани, полученная за счет квотирования импорта; при наличии квоты в размере 100 000 рулонов совокупная рента составит 500 000 долларов. Эта сумма будет поделена между счастливыми, которым удалось добыть лицензии на импорт. Поскольку государство фактически предоставляет возможность даром получать деньги, таких «соискателей ренты» наберется немало. Они будут использовать свои ресурсы — время, проведенное в очередях за лицензиями, деньги, потраченные на скрытые и открытые взятки, — чтобы получить желанное разрешение. Конкурируя друг с другом, эти «соискатели» будут готовы потратить на получение лицензии сумму, эквивалентную предлагаемой «ренте». Дело в том, что расход до 1 доллара собственных ресурсов на каждый доллар, полученный за счет ренты, оправдан. Таким образом, общий объем собственных ресурсов, которые соискатели ренты готовы потратить, чтобы получить лицензии на ввоз 100 000 рулонов тканей, эквивалентны общей сумме ренты — 500 000 долларов. Однако в том, что касается экономики в целом, эти расходы на погоню за рентой абсолютно непродуктивны — потраченные ресурсы с таким же успехом можно было бы просто выбросить на помойку. Подобные социальные издержки от погони за рентой превышают любые возможные выгоды от защиты отечественных производителей (см. Приложение).

О погоне за рентой существует много фактических данных; она принимает различные формы. Так, изучив ситуацию в Гане, Дуглас Риммер сообщает, что «выдача лицензий на импорт приобрела дурную славу сферы, где активно присваивается административная рента. Лицензирование позволяет оплачивать содержанок, поэтому претендентки на подобный статус выставляли себя напоказ, предлагая сексуальные удовольствия в обмен на услуги» (Rimmer 1992: 136).

Аргумент о погоне за рентой не оставляет камня на камне от любых доводов в пользу протекционистской политики как способа решить проблему внутренних диспропорций в функционировании механизма ценообразования. В результате предпочтительным способом устранения подобных диспропорций остается субсидирование. Так, если мы вернемся к вышеописанному примеру, субсидии производителям в размере 5 долларов за рулон ткани окажут такое же воздействие на прибыльность отечественного производства, как и импортная квота (или тариф). Дело в том, что тариф, из-за которого цена на импортные изделия повышается, эквивалентен субсидированию отечественных производителей, финансируемому за счет налогообложения потребителей данного товара. В «ТПЭБ» эти доводы представляют собой третью «ступень» аргументации в пользу отделения вопроса о свободной торговле от вопроса о *laissez faire*.

Однако представим себе, что внутренних диспропорций нет. Тем не менее производители знают, что государство проводит политику субсидирования. Скорее всего, они будут лоббировать субсидирование своих предприятий под предлогом существования ценовых искажений; на самом деле они отсутствуют, но установить это государству чрезвычайно трудно. Если их «погоня за субсидиями» увенчается успехом, производители смогут получать собственную «ренту» и, как и в случае с соискателями лицензий на импорт, будут готовы израсходовать в этих целях суммы, эквивалентные искомой ренте, т.е. опять же использовать свои ресурсы абсолютно непродуктивным способом. Таким образом, эти суммы тоже будут для общества чистым «убытком». Следовательно, даже при наличии внутренних диспропорций, которые в принципе оправдывают субсидирование производителей, стоит государству включиться в эту игру, как сцене появляется целая орда «соискателей субсидий», стремящихся присвоить возникающую ренту политическими средствами, в том числе и в ситуации, когда их отрасли ценовыми искажениями не затронуты. Получается, что даже в условиях предполагаемых внутренних диспропорций лучше всего, пожалуй, будет не делать «резких движений» и придерживаться обоих принципов — *laissez faire* и свободной торговли.

Экономическая политика США

На словах поддерживая свободу торговли и *laissez faire* в качестве наиболее целесообразного экономического курса для всех стран мира, американское государство не внедряет их последовательно на деле, в собственной политике. Прежде всего это проявляется в расширении

государственного вмешательства до уровня, несовместимого с принципом *laissez faire*. Что же касается свободной торговли, то здесь власти США традиционно проявляли склонность к протекционизму (см. главу 1), и исключением выглядит скорее их продвижение к относительной либерализации торговли в послевоенные годы. Представляется уместным кратко обрисовать причины, по которым американское государство отвергает принцип *laissez faire*, но принимает на вооружение политику свободы торговли.

Дирижизм

Если руководствоваться таким критерием оценки «размеров» государства, как доля государственных расходов в объеме ВВП, то, как видно из таблицы 3.1, в конце XIX века американское государство было «меньше» британского. В Великобритании мы наблюдаем резкий рост государственных расходов в начале XX столетия, затем он продолжился в межвоенный период, и еще один «всплеск» произошел после окончания Второй мировой войны. Однако в США доля государственных расходов в объеме ВВП, а значит, и масштаб деятельности государства оставались довольно скромными вплоть до 1920-х годов. «Переломным моментом» с точки зрения разрастания государства и отказа от политики *laissez faire* стала Великая депрессия и рузвельтовский «новый курс»⁴. Некоторое усиление государственного вмешательства в экономику произошло еще в конце XIX века, когда в результате популистской пропаганды против «баронов-разбойников» в стране были приняты антимонопольные законы. Однако именно «новый курс» Рузвельта привел к «идеологическому сдвигу — от преобладания скептического отношения к способности центрального правительства улучшить функционирование экономики к преобладанию убежденности в компетентности государства» (Rockoff 1998: 125).

По мнению Рокоффа, причиной этого сдвига была не Великая депрессия как таковая — ведь и раньше, в 1880-х и 1890-х годах, случались экономические кризисы, приводившие к резкому падению доходов населения и высокому уровню безработицы, однако переход к дирижизму их результатом не стал. Рокофф утверждает, что решающую роль здесь сыграла смена идеологической ориентации интеллигентов и «властителей дум», определяющих общественное мнение. Как отмечал еще Джордж Стиглер, этот феномен не был основан на неопровержимых эмпирических данных (Stigler [1965] 1986). Сдвиг в общественном мнении

был обусловлен прежде всего переходом европейских стран к дирижизму, появлением модели «государства всеобщего благосостояния», а также предполагаемыми достижениями сталинских пятилеток в деле модернизации отсталой России. Этому процессу способствовало также появление кейнсианской экономической школы и теории «экономики всеобщего благосостояния», которые, как подчеркивает Мюинт, за счет «акцента на провалах рынка, экстерналиях, разграничении социальных и частных издержек на многие десятилетия превратились в мощную интеллектуальную движущую силу политики государственного вмешательства» (Myint 1987: 108)⁵.

Таблица 3.1. Рост совокупных государственных расходов, 1870–1996, % от ВВП

	Ок. 1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996
Франция	12,6	17	27,6	29	34,6	46,1	49,8	55
Германия	10	14,8	25	34,1	32,4	47,9	45,1	49,1
Италия	13,7	17,1	30,1	31,1	30,1	42,1	53,4	52,7
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32	31,3	35,9
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,2
Швейцария	16,5	14	17	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30	32,2	43	39,9	43
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27	31,4	32,8	32,4

Источник: Tanzi, Schuknecht 2000: 6–7, табл. 1.1.

Лишь в период стагфляции 1970-х годов отношение к государству вновь, как и в XIX веке, стало более скептическим. Это было обусловлено растущим осознанием того факта, что из-за проблем, связанных с информацией и стимулами, планирование и кейнсианство нельзя считать «священными коровами». В то же время представители «новой политэкономии» продемонстрировали, как большинство программ соцобеспечения «присваиваются» средним классом. Однако, несмотря на попытки «сократить государство», предпринятые Рональдом Рейганом в США и Маргарет Тэтчер в Великобритании, существенного снижения масштабов государственного вмешательства в экономику в этих странах не произошло. Милтон и Роуз Фридман полагают, что этому помешало влияние «железного треугольника» — льготников, бюрократов и законодателей, — сложившегося в предшествующие периоды разрастания государства (Friedman, Friedman 1980).

В послевоенный период рост государства происходил в основном за счет увеличения социальных расходов. Они приняли форму

денежных трансфертов в целях перераспределения богатства, в результате чего «ограниченные социальные „страховочные сети“ превратились в социальные льготы для всего населения» (Tanzi, Schuknecht 2000: 15). Однако в действительности перераспределение богатств происходит в минимальном объеме, и большинство этих социальных расходов финансируется за счет налогов⁶. С точки зрения эффективности связанные с этим проблемы усугубляются наличием всеобщей государственной системы предоставления «общественных благ» (например, медицинских услуг или образования), тогда как финансировать их из государственной казны нужно только для бедных слоев населения. С учетом старения населения в большинстве развитых стран возможность поддерживать здравоохранение и пенсионное обеспечение на нынешнем уровне представляется весьма сомнительной. Их существование порождает «войну поколений», поскольку молодых облагают высокими налогами, чтобы субсидировать пожилых⁷. Будущее покажет, не приведет ли это к новому бюджетному кризису с последующей либерализацией экономики наподобие того, что имел место в XVIII–XIX веках.

Хотя сегодня (в 2003–2004 годах) уже возникло беспокойство относительно растущего бюджетного дефицита США (на 2004 год он составил 475 миллиардов долларов) — эти опасения озвучил, в частности, председатель Совета экономических консультантов Грегори Манкив (Mankiw 2003), — его нынешний объем составляет лишь 4,2% от ВВП (11 триллионов долларов), а потому вполне поддается обузданию; за последние 20 лет, в периоды после рецессий, мы шесть раз наблюдали более высокий уровень дефицита годового бюджета в Америке. Куда серьезнее могут быть последствия косвенного дефицита, связанного с финансированием социальных выплат и системы Medicare после выхода на пенсию людей из поколения беби-бума. По прогнозам⁸, «ножницы» между будущими совокупными поступлениями в казну (по нынешнему курсу) и совокупными финансовыми обязательствами, включая обслуживание госдолга (также по нынешнему курсу), составят ошеломляющую цифру в 44 000 миллиардов. Это почти в четыре раза превышает нынешний объем ВВП и во много раз превосходит сегодняшний объем задолженности федеральных властей (6500 миллиардов). Похоже, подобно Древнему Риму, современная американская империя движется к финансовому банкротству.

Впрочем, на сегодняшний день надежды некоторых сторонников классического либерализма (и опасения социал-демократов), что усиливающаяся интеграция мировой экономики подорвет налоговую базу непомерных государственных расходов, поскольку все более

мобильные капиталы и трудовые ресурсы будут перемещаться в страны с низким уровнем налогов, не оправдались. Как видно из таблицы 3.1, сколько-нибудь заметного сокращения масштабов деятельности государства не происходит. В лучшем случае глобализация пока привела лишь к обузданию дальнейшего разрастания государства.

Свободная торговля

И напротив, со времен Второй мировой войны США перешли от протекционистской политики к фритредерской (в основном). Как мы видели, по «естественной склонности» Америка — протекционистская страна. Эту тенденцию не подорвал даже тот факт, что с конца XIX века, когда в США произошли индустриализация и накопление капитала и навыков, сравнительное преимущество стране стали давать товары, для производства которых требовалось уже не обилие земельных ресурсов, а капитал и высокая квалификация работников. Поскольку по Конституции полномочиями устанавливать пошлины и регулировать внешнюю торговлю обладает Конгресс, торговую политику США определяет соотношение различных групп интересов. А поскольку любое торговое соглашение, заключенное исполнительной властью, должно ратифицироваться в Сенате двумя третями голосов, способ преодоления протекционистского давления, которым в XIX веке воспользовался во Франции Луи Наполеон, здесь также исключен.

Существует важная причина, по которой группы, требующие протекционистской защиты (они представляют дефицитные факторы производства), на политической арене добиваются большего успеха, чем сторонники свободной торговли, которые представляют преобладающие факторы. Речь идет о связанной с коллективными действиями в условиях демократии проблеме, на которую обратил внимание Мансур Олсон (Olson 1965). Он продемонстрировал, что лоббистские группы, объединяющие небольшое количество людей, с большей вероятностью добьются успеха, чем группы многочисленные. Дело в том, что в ходе организации «группы давления» постоянно возникает проблема «безбилетника» — того, кто выиграет от успеха группы, даже если не внесет никакого вклада в ее деятельность. Чем меньше группа, тем проще контролировать таких «безбилетников». Кроме того, чем меньше численность группы, тем больше доля каждого ее участника в коллективной выгоде, которую она получит. И напротив, объединение, представляющее более многочисленную группу населения, столкнется с проблемой «без-

билетника», а выгода, которую получит его отдельный участник в случае успеха коллективных перераспределительных усилий, будет меньше. Поскольку деятельность лоббистских группировок, как и всякая политическая деятельность, носит перераспределительный характер, издержки успешного результата ее усилий по повышению доходов своих членов в виде косвенного «налога» ложатся на другие слои общества. Чем многочисленнее группа, вынужденная нести издержки подобного перераспределения, тем меньше бремя, которому подвергается каждый отдельный ее представитель. Это означает, что выгоды от организованных действий для каждого члена многочисленной группы, а также издержки, связанные с уступкой требованиям немногочисленных лоббистских групп, невелики. Поэтому в перераспределительной игре групп интересов малочисленные объединения добиваются большего успеха. Таким образом, многочисленные группы потребителей и экспортеров, представляющие преобладающий фактор в экономике, менее результативны в деле самоорганизации, чем небольшие протекционистские объединения. Торговая политика США — наглядное тому подтверждение. Более того, в результате «обмена голосами» между протекционистскими лобби общий уровень тарифов чаще всего также повышается.

Радикальные изменения в торговой политике США произошли в результате осознания, что тариф Смута–Хаули, действовавший в межвоенный период, привел к катастрофическим последствиям, усугубляя масштабы Великой депрессии. В рамках «нового курса» президент Рузвельт в 1934 году убедил Конгресс принять Закон о торговых соглашениях, основанных на принципе взаимности (Reciprocal Trade Agreements Act). Это позволило президенту «сокращать тарифы, заключая соглашения с другими странами, не требующие одобрения Конгресса. Кроме того, законодатели поддержали положение о безоговорочном предоставлении статуса наиболее благоприятствуемой нации, в соответствии с которым снижение тарифов по соглашению с одним государством автоматически распространялось на другие страны» (Irwin 2002: 152). Однако «полномочия на ускоренную процедуру», как стали называть это положение, необходимо было возобновлять раз в три года — в противном случае Конгресс полностью утратил бы контроль над торговой политикой. Если бы эти полномочия носили бессрочный характер, для их отмены потребовалось бы большинство в две трети голосов, да и любой президент наложил бы вето на законопроект, лишаящий его новообретенных рычагов власти.

Закон 1934 года имел важные последствия. В результате его принятия был положен конец принципу «ты мне — я тебе» в работе

законодателей, из-за которого происходило общее повышение тарифов в США, а поскольку президент представлял больше избирателей, чем любой конгрессмен, он мог следовать общенациональным интересам, диктовавшим либерализацию торговли. Кроме того, экспортеры теперь получили возможность сорганизоваться и лоббировать сокращение тарифов другими странами (что было им выгодно) в обмен на снижение тарифов Соединенными Штатами. Наконец, закон позволял обойтись без ратификации каждого торгового договора большинством в две трети голосов в Сенате, что облегчало переговорный процесс и реализацию таких соглашений.

Новый протекционизм

Однако в основе Закона 1934 года лежал принцип взаимности, и оттуда он переключался в Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), принятое после Второй мировой войны. Под эгидой этой организации было проведено восемь раундов торговых переговоров по сокращению тарифов; последний из них, Уругвайский, завершился соглашением 1994 года. После преобразования ГАТТ во Всемирную торговую организацию (ВТО) начались новые переговоры (так называемый раунд Дохи), которые продолжаются и по сей день. Эти международные переговоры были чрезвычайно результативны в плане сокращения тарифов в странах ОЭСР и особенно в США. В результате средний уровень тарифов на весь импорт составляет в Америке 2%: пошлина равна 5%, но более 60% товаров ввозится беспошлинно. Никогда в истории Соединенных Штатов протекционистские барьеры не были столь низкими. Однако протекционизм бессмертен. Сегодня он принял форму нетарифных барьеров. Среди них самой печальной известностью пользуются *добровольные ограничения экспорта* (ДОО) и постоянно ужесточаемое «антидемпинговое» законодательство для борьбы с «нечестной конкуренцией» в торговле, вызванной субсидированием экспорта другими государствами.

С экономической точки зрения обе эти меры неразумны. В случае с ДОО иностранные экспортеры соглашались квотировать ввоз своей продукции в США. Таким образом, рента за счет квотирования (в отличие от внутренних квот на импорт) достается иностранным экспортерам⁹. ДОО фактически облагают «налогом» американских потребителей, но поступления от этого налога получают зарубежные фирмы. Более того, поскольку во многих случаях ДОО вводятся на полуфабрика-

ты, активно используемые в других отраслях промышленности — как, например, сталь в автомобилестроении, — возникают и другие негативные последствия с точки зрения экономической эффективности. Так, квоты на импортную сталь, введенные в марте 2001 года, позволили сохранить 3700 рабочих мест в сталелитейной промышленности, но, по оценкам, обернулись потерей 19–30 тысяч рабочих мест в отраслях, использующих сталь. За пять лет потери потребителей стали составили от 6,8 до 14,5 миллиарда долларов, т.е. примерно по 732 000 долларов на каждое сохраненное рабочее место (Francois, Vaughan 2001).

Первым из всех ДОЭ было заключено пресловутое Соглашение по текстильной продукции (Multi Fiber Agreement, СТП), призванное защитить производителей тканей и одежды в развитых странах. По договоренности, достигнутой в результате Уругвайского раунда, оно должно быть упразднено к 2006 году. Однако СТП уже нанесло гигантский ущерб развивающимся странам, особенно бедным. Дело в том, что именно в текстильной промышленности большинство развивающихся стран, не испытывающих недостатка в рабочей силе, могли бы получить необходимые капиталы и ноу-хау для успешного налаживания экспортного производства (см.: Keesing, Wolf 1980; Wolf 1984; Goto 1989). Велики и потери самих развитых стран. По оценкам, для США ущерб от СТП в плане чистых убытков и, соответственно, выгода от его отмены превышает 9–10 миллиардов долларов в год, из которых, по данным одного исследования, порядка 70% приходится на предоставление иностранным фирмам ренты от квотирования. Непосредственный ущерб для американских потребителей, связанный с этим протекционистским соглашением, в 1990 году составил более 24 миллиардов долларов, или по 260 долларов на каждую семью (US ITC 1999; Harrison, Rutherford, Tarr 1996; De Melo, Tarr 1992; Hufbauer, Elliot 1990).

Столь же пагубную роль играет и все более широкое использование положения об «антидемпинговых исключениях», содержащегося в правилах ГАТТ. Оно позволяет странам-участницам вводить компенсационные пошлины на импортные товары, субсидируемые правительствами их торговых партнеров. Это положение столь же неразумно, как и ДОЭ. Если иностранное государство хочет субсидировать товары, которые мы импортируем, нашим потребителям они попросту обойдутся дешевле. Демпингом подобное субсидирование можно назвать лишь в том случае, если его цель — временно снизить цены, чтобы вытеснить с мирового рынка других производителей, создать монополию, а затем диктовать потребителям монопольные цены. Однако, насколько мне известно, такая ситуация никогда еще не возникала. Более того, как указывает

Ирвин, изучение 282 отраслей, фигурировавших во всех антидемпинговых делах в 1980-х годах, показывает: только в 14% случаев могло возникнуть предположение, что из-за высокой концентрации отечественных и зарубежных фирм в отрасли такое хищническое ценообразование возможно. Вот что он пишет о некоторых примерах введения таких антидемпинговых пошлин: «Неужели мастерские по изготовлению полотенец в Бангладеш пытались вытеснить иностранных конкурентов и утвердить собственную монополию? Или, может быть, такую цель преследовали колумбийские цветоводы?» Тот факт, что цены в разных регионах различаются, еще не означает, что ценовая дифференциация обусловлена хищническими мотивами. В самом этом феномене нет ничего вредного или противоречащего конкуренции. «Дифференциация цен — признанная характеристика конкуренции на отечественном рынке. Было бы странно, если бы наши внутренние цены *в точности* совпадали с внутренними ценами страны-экспортера» (Irwin 2002: 127). Общие потери от нетарифных барьеров, включая издержки на «погоню за рентой», которую осуществляют заинтересованные группы, стремящиеся защитить себя за счет протекционистских мер, весьма велики. По оценкам Дэниэла Треффлера, в 1983 году нетарифные барьеры на импортные промышленные товары в Соединенных Штатах привели к сокращению импорта почти на 50 миллиардов долларов, или на 24%.

Самые деструктивные торговые барьеры действуют в *сельском хозяйстве*; до Уругвайского раунда ситуация в этом секторе никогда не становилась предметом многосторонних переговоров. Развитые страны защищают фермеров за счет сложной системы тарифов, квот на импорт, субсидирования внутренних цен и экспорта. Помимо ущерба для самих развитых стран, это приносит огромный вред бедным развивающимся государствам, обладающим сравнительным преимуществом в производстве многих видов сельскохозяйственной продукции. Так, субсидии, предоставляемые американским производителям хлопка, позволяют им продавать свою продукцию по более низкой цене, чем могут предложить бедные африканские хлопкоробы, со всеми вытекающими последствиями для уровня жизни последних. Соглашение, заключенное по итогам Уругвайского раунда, ограничило использование экспортных субсидий и мер по снижению внутренних цен за счет установления их верхнего предела, а затем, с определенной даты, и уменьшения. Кроме того, оно обязало страны-участницы ввести для сельхозпродукции единый импортный тариф вместо различных нетарифных барьеров. Многие страны, в том числе развивающиеся (например, Индия), воспользовались этим, чтобы увеличить косвенные тарифы. В ре-

зультате «новые» тарифы на сельхозпродукцию остаются весьма высокими. Однако достижением следует признать уже то, что различные нетарифные барьеры, вносящие искажения в механизм ценообразования, преобразованы в один прозрачный тариф. Одна из главных задач переговоров Дохийского раунда, начавшегося в ноябре 2001 года, состоит в сокращении этих сельскохозяйственных тарифов и экспортных субсидий. Впрочем, недавнее увеличение субсидий фермерам в США, вялые темпы реформирования Единой сельскохозяйственной политики Евросоюза, а также упорное нежелание Японии отказаться от крайне ограничительной торговой политики в области сельхозпродукции не внушают больших надежд на успех.

Преференциальные торговые соглашения

Еще более существенным представляется отход США от международной системы свободной торговли, которую они пытались создать после Второй мировой войны. Начиная с 1980-х годов, в основном из-за недовольства затяжным характером международных торговых переговоров, Вашингтон начал переходить к формату двусторонних и региональных торговых соглашений, из которых в первую очередь следует отметить Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Европейцы, в свою очередь, объединившись в ЕС, по сути, уже создали крупнейший в мире преференциальный торговый блок.

Преференциальные торговые соглашения (ПТС)¹⁰, или торговые блоки, можно разделить на четыре категории. В рамках соглашения о свободной торговле для его участников тарифы снижаются, но для других стран остаются в силе. Таможенный союз предусматривает отмену тарифов для стран-участниц и учреждение единого тарифа для всех остальных. Общий рынок представляет собой таможенный союз, на территории которого обеспечивается свободное движение капиталов и рабочей силы. Наконец, экономический союз — это таможенный союз, участники которого также принимают единое экономическое законодательство по таким вопросам, как, например, стандарты.

Расширяя общее экономическое пространство за счет упразднения тарифных барьеров между странами-участницами, торговый блок тем самым «создает» торговлю между ними, но он предусматривает также введение единого тарифа (в рамках таможенного союза) или сохранение ранее действовавших в каждой из входящих в него стран тарифов в отношении других государств (в рамках ПТС). Это может привести

к отклонению в торговле, если страна-участница, импортировавшая тот или иной товар из самого дешевого в мире источника, обнаруживает, что в результате введения единого тарифа (в рамках таможенного союза) этот товар будет выгоднее приобретать у менее эффективного производителя из другой страны — партнера по соглашению, с которой у нее существует свободная торговля. Таким образом, совокупный эффект от создания таможенного союза или торгового блока в рамках ПТС будет зависеть от того, какое из направлений преобладает — возникновение и развитие торговли или «отклонение».

Переговорные механизмы, лежащие в основе развития многосторонней свободной торговли под эгидой ГАТТ и его преемницы, ВТО, носят меркантилистский характер. Меркантилисты рассматривают торговлю как своего рода войну, и «раунды» ГАТТ, сопровождающиеся «уступками» экономической логике, напоминают международные переговоры о разоружении. Если в рамках этого «состязания» какие-то страны решают «разоружиться» и это в целом не наносит ущерба другим (т.е. если совокупным эффектом этих соглашений становится развитие торговли), возникающий в результате торговый блок можно только приветствовать. По сути, именно этой логикой обусловлена статья 24 ГАТТ, допускающая исключения из правила многосторонних договоренностей и отказа от дискриминации, которые стали краеугольным камнем системы международной торговли, сформированной под эгидой того же ГАТТ после Второй мировой войны.

Большинство экономистов сходится в том, что совокупным эффектом от создания двух крупнейших торговых блоков — ЕС и НАФТА, скорее всего, будет развитие торговли (см.: Krueger 1992), однако другие подобные структуры, например, Mercosur — таможенный союз с участием Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая, — как показывает опыт, привели к существенным потерям за счет «отклонений» в торговле.

Беспокойство вызывает ряд факторов. Во-первых, ПТС могут стать не вехами, а препятствиями на пути к свободе торговли (см.: Bhagwati 2002a)¹¹, формируя новые группы интересов, связанные с «отклонениями» в торговле, характерными для любой преференциальной торговой структуры. Эти группы будут препятствовать дальнейшему развитию международной торговой системы. Во-вторых, чтобы гарантировать преференции, предоставляемые странам-участницам, ПТС предусматривают сложные правила, которые касаются происхождения товаров и призваны помешать государствам, остающимся за рамками соглашения, ввозить свою продукцию в страны-участницы с более высокими внешнеторговыми барьерами через страны-участницы с барьера-

ми более низкими (см.: Krueger 1999a). Допустим, к примеру, что в Канаде тариф на определенный товар, произведенный в Японии, ниже, чем в США. Тогда японцы могут сначала экспортировать этот товар в Канаду, заплатив небольшой тариф, а уже оттуда перевезти в США без всякого тарифа, поскольку обе страны являются членами НАФТА. Тем самым они смогут избежать уплаты более высокого американского тарифа. Именно этому должны препятствовать правила относительно происхождения товаров. В-третьих, и это самое серьезное: поскольку страны, не входящие в преференциальную торговую структуру, заключают аналогичные льготные соглашения с другими партнерами, ПТС будет становиться все больше и больше, и дело может закончиться возникновением так называемой кастрюли с макаронами (Snare 1996) и фактическим демонтажем единой системы многосторонней торговли. О том, что это не пустые страхи, свидетельствует настоящий бум подобных структур начиная с 1980-х годов. К 2002 году «действующих или планируемых соглашений такого рода насчитывалось уже более 400, и эта цифра возрастет буквально каждую неделю» (Bhagwati 2002a: 112). В результате создается непроходимый лабиринт экономических соглашений: к примеру, две страны создают преференциальную торговую структуру, но «при этом каждая из них имеет двусторонние соглашения с рядом других стран, которые, в свою очередь, имеют свои системы двусторонних соглашений, и у всех существуют разные правила относительно происхождения товаров для разных секторов» (Ibid.).

Европейский союз

Как же это случилось? Проблемы начались с создания европейского Общего рынка. Сторонники классического либерализма надеялись, что, создав единый европейский внутренний рынок и постепенно снижая внешнеторговые тарифы и квоты, ЕС станет одной из опор будущего здания глобальной свободной торговли, однако на деле он превратился в интровертный протекционистский экономический блок, особенно в сфере сельхозпродукции. Причина в том, что, вопреки внешнему впечатлению и заявленной цели — экономической интеграции, еэсовский проект с самого начала носил политический характер: речь шла о создании Соединенных Штатов Европы. Главными движущими силами этого процесса стали Франция и Германия, причем первая не без основания утверждает, что играет в этом тандеме роль ведущего. Ставится цель воссоздания Священной Римской империи. В прошлом

и французы, и немцы пытались достигнуть этой цели силой оружия, однако после поражения Наполеона при Ватерлоо в 1815 году и разгрома Германии в двух мировых войнах XX столетия война уже не рассматривается как приемлемое средство формирования подобной «территориальной» империи. Теперь речь идет о неомеркантилистском проекте, напоминающем действия европейских государей после эпохи Ренессанса, стремившихся, как утверждает Хекшер, объединить доставшиеся им в наследство конгломераты охваченных междоусобицами феодалов в национальные государства.

Более того, еэсовский проект реализуется «сверху», и ради ратификации его этапных соглашений происходит подавление нормального политического процесса в странах-участниках. ЕС порожден не силой, а слабостью своих участников. Для Франции, при всей ее бравате и гордыне, эпоха величия давно миновала. Она стала свидетелем всемирного триумфа англосаксов — не в последнюю очередь в сфере языка и культуры. В результате французская элита — большинство ее представителей вышли из Национальной школы управления (*Ecole National du Administration*, сокращенно ЭНА), поэтому ее уместно назвать «ЭНАрхией» — пришла к выводу, что ЕС дает Франции единственную надежду сохранить влияние в мире — в рамках Европы, где она будет играть роль гегемона совместно с Германией.

Последняя, из-за психологической травмы, нанесенной Второй мировой войной, также поддалась этой иллюзии и умело использовала уловку относительно экономической интеграции в качестве пролога к интеграции политической, чтобы обуздать немецкий национализм и утихомирить страсти, обернувшиеся двумя жестокими европейскими войнами. Рим присоединился к проекту, стремясь переложить постоянное бремя субсидирования отсталого юга Италии на плечи всех европейских налогоплательщиков, а другие страны Средиземноморья и Ирландия воспринимают субсидии, получаемые от объединенной Европы через Единую сельскохозяйственную политику и другие региональные схемы, как пьяница, получивший бесплатный доступ в винный магазин.

А что же Британия? В поисках новой, постимперской роли и идентичности некоторые представители ее элиты — в частности, руководство Министерства иностранных дел — пришли к пораженческому выводу, что будущее страны может быть связано только с «Европой» (я специально поставил это слово в кавычки, чтобы подчеркнуть искусственность всего проекта) (см.: Malcolm 1995), где опыт мировой державы позволит ей, наряду с Францией и Германией, играть первую скрипку.

Другой части истеблишмента и широкой общественности европейский проект преподносился как простое создание общего рынка, которое за счет торговли принесет обычные выгоды, связанные с расширением единого экономического пространства. Утверждалось, что политические цели, преследуемые партнерами с континента, — не более чем пропаганда. По мере того как эта ложь постепенно раскрывается, европейская интеграция становится важнейшей причиной разногласий на британской политической арене. Причем в центре спора сначала оказался вопрос о введении евро, а теперь и проект европейской конституции.

Помимо прочего, большинство этих элит объединяет едва скрываемая неприязнь к Соединенным Штатам и желание превратить Европу в противовес грубости и бесцеремонности, царящей, как они считают, по другую сторону Атлантики. Более того, ЭНАрхи, обладающие хорошими связями по всему континенту, при всех разговорах о «дополняющей» роли еэсовских структур считают, что объединенной Европой должны управлять технократы, а не демос или законы свободного рынка. Именно с этим связано различие в отношении большого и малого бизнеса к европейскому проекту: крупные фирмы, имеющие больше возможностей для использования регулирующих органов к своей выгоде, поддерживают идею технократов об общеевропейском «государстве»-контролере¹², а мелкие предприниматели, заинтересованные в равных условиях игры, которые обеспечивает подлинно рыночная экономика, выступают против нее.

Переломным моментом в борьбе этих двух идей, которая началась еще на первых этапах европейской интеграции, стало заключение Маастрихтского договора (Wolf 1994). Согласно либеральному подходу, влияние государства на экономику следует держать в узде. Противоположная идея заключается в следующем: если отдельные государства не в состоянии самостоятельно отстаивать свои суверенные полномочия, им следует создать наднациональный орган власти, в рамках которого влияние государства в экономике будет восстановлено. Маастрихтский договор и нынешний проект Евроконституции носят дирижистский характер. Вместо того чтобы способствовать укреплению экономической свободы индивида, они направлены на централизацию политической власти, унификацию налогообложения, трудового законодательства, соцобеспечения и др. Более того, как показали выходы Парижа и Берлина в канун иракской войны, для этих локомотивов европейского проекта одной из главных черт вожденной «единой Европы» является антиамериканизм. Они хотят создать Соединенные Штаты Европы в противовес Соединенным Штатам Америки. Хотя до недавних

пор Вашингтон расценивал процесс европейской интеграции позитивно, разногласия в связи с войной в Ираке, судя по всему, как минимум открыли ему глаза. Создание СШЕ во главе с Францией и Германией не соответствует интересам американской империи, и есть надежда, что теперь Соединенные Штаты сменят тон и попытаются сорвать этот проект. После недавнего расширения ЕС, когда в его состав вошли страны, прежде находившиеся за «железным занавесом», появились первые признаки потенциальных конфликтов между, как выразился министр обороны США Дональд Рамсфелд, «старой» и «новой» Европой. В то же время провал европейской конституции на референдумах во Франции и Голландии, возможно, предвещает конец этого политизированного проекта.

Однако если до 1980-х годов дирижистской Европе, особенно в области торговой политики, можно было противопоставить либеральные Соединенные Штаты, то сегодня ситуация изменилась. Одна из самых ошеломляющих тенденций последних двадцати лет заключается в том, что развивающиеся страны, отвергнувшие в свое время послевоенный либеральный экономический миропорядок, сегодня изо всех сил интегрируются в мировую экономику, а Европа и США — лидеры послевоенной либерализации торговли, напротив, все больше замыкаются в себе. Что касается ЕС, то это в основном связано с воплощением политических амбиций. Но в чем причина аналогичного поведения американцев?

США

Большинство наблюдателей считают начало 1980-х годов поворотным моментом: именно тогда США начали отходить от принципа коллективных действий, которого они придерживались ранее в рамках ГАТТ, и двинулись в сторону так называемого агрессивного унилатерализма и преференциальных торговых соглашений. После успешного завершения Токийского раунда представитель США в этой организации Уильям Брок столкнулся с нежеланием ЕС и крупнейших развивающихся стран — Индии и Китая — начинать новый тур переговоров в рамках ГАТТ. Для преодоления возникших затруднений он предложил концепцию «параллельных линий»: если коллективные усилия по внедрению свободной торговли блокируются, США вместе со странами-единомышленниками следует самостоятельно осуществлять либерализацию торговли за счет преференциальных соглашений. Непредвиденным результатом этой политики стало распространение ПТС в 1990-х годах.

Еще с 1970-х годов США придерживаются агрессивно-унилатералистского подхода в борьбе с действиями, которые они считают нарушением принципов честной торговли. Принятием в 1974 году пресловутого Раздела 301 Закона о торговле и тарифах Вашингтон стремился вынудить другие страны действовать так, как хотелось бы правительству США. Этот закон не только позволяет американским властям принимать «карательные меры» в случае нарушения прав США в рамках ГАТТ и двусторонних договоров, но и дает президенту полномочия противодействовать «неоправданным» акциям в сфере торговли и в других случаях. В 1979, 1984 и 1988 годах в закон вносились поправки — последние из них дополнили Раздел 301 положениями, дающими исполнительной власти фактически неограниченное право считать «неоправданными» любые шаги, которые ей не нравятся. Среди процедур, которые Конгресс определил как неоправданные, — барьеры в сфере торговли услугами, постоянное нарушение прав работников, целевой экспорт, навязывание американским инвесторам условий другими странами и действия, противоречащие свободной конкуренции и негативно отражающиеся на интересах Соединенных Штатов. Этот закон привел к фактической «приватизации» торговой политики, поскольку «любой экспортер или отрасль, сталкивающаяся с конкуренцией со стороны импорта на территории США, теперь могли защищать свои интересы с помощью государства» (Irwin 2002: 174). Сегодня, однако, закон 1974 года практически утратил силу. Во-первых, создание механизма урегулирования споров в рамках ВТО (см. ниже) означает, что Соединенным Штатам больше незачем в одностороннем порядке угрожать странам, не выполняющим свои договорные обязательства. Во-вторых, поскольку Раздел 301 справедливо воспринимался как орудие шантажа, ВТО недавно запретила США использовать Закон 1974 года для выбивания новых уступок в одностороннем порядке. Это, по сути, означает смертный приговор Разделу 301.

Однако мнение о том, что только США торгуют честно, а все остальные прибегают к различным махинациям, не изжито и по сей день. Эта точка зрения возникла в 1970-х годах, когда Япония переживала впечатляющий экономический рост и у США образовался значительный дефицит в двусторонней торговле с этой страной. Появились утверждения, что Япония добивается этих успехов за счет «нечестной торговли». Но эта позиция основывалась на несостоятельных с экономической точки зрения аргументах. Простая арифметика показывает: чтобы получить общую картину платежного баланса, необходимо сопоставить два его элемента — текущее сальдо (импорт-экспорт товаров

и услуг) и основное сальдо (приток и отток капиталов). Таким образом, дефицит текущего баланса в торговле с Японией представлял собой обратную сторону профицита по основному сальдо, поскольку японские инвесторы приобретали в США больше активов, чем американские в Японии, и эти приобретения «финансировались» за счет превышения японского экспорта над импортом. Другой критерий оценки текущего платежного баланса страны — разница между внутренними накоплениями и инвестициями. Если объем инвестиций в стране превышает объем внутренних накоплений, она по определению должна иметь отрицательное сальдо текущего баланса, которое финансируется за счет профицита основного баланса, поскольку зарубежные накопления, поступая в страну, дополняют накопления внутренние и выравнивают уровень инвестиций. Таким образом, требовать от японцев (а сегодня — от китайцев) сократить профицит текущего баланса торговли с США означает просить их не направлять свои накопления в Соединенные Штаты, что приведет к снижению объема инвестиций в стране. Дефицит текущего баланса в торговле с Японией (или Китаем) — не беда, а благо для Соединенных Штатов, поскольку он позволяет стране «жить не по средствам» и сохранять высокий уровень инвестиций (подпитывающих будущий рост), который невозможно было бы финансировать за счет внутренних накоплений.

Позднее этот нелепый аргумент в пользу «честной торговли» был подкреплен другими — о несправедливой социальной политике по отношению к трудящимся и несоблюдении экологических норм в странах, с которыми торгуют США. Утверждается, что подобная практика равносильна «социальному демпингу». Заявления о несправедливых *стандартах на рынке труда* представляют собой давний аргумент протекционистов. Так, ко второй половине XIX века Индия стала одолевать в конкурентной борьбе текстильную промышленность Ланкашира (см.: Lal 1988). В 1850-х годах индийские предприниматели с помощью отечественных капиталов и зарубежных технологий создали современную текстильную промышленность и наладили экспорт хлопчатобумажных изделий в Англию. Ланкаширские промышленники начали лоббистскую кампанию, требуя от правительства Британской Индии «ввести в Индии британское трудовое законодательство *в полном объеме*, чтобы нейтрализовать „несправедливые“ преимущества, которые индийская фабричная промышленность получает за счет широкого использования детского труда и большей продолжительности рабочего дня» (Bhattachariya 1979: 171). Руководствуясь благими побуждениями, к их агитации присоединился и ряд английских благотворительных организаций. Результатом стало принятие в 1881 году первого Фабрично-

го закона, призванного перенести основные положения британского трудового законодательства на индийскую почву. Один исследователь справедливо назвал это следствием кампании, развернутой в метрополии «невежественными английскими филантропами и алчными английскими промышленниками» (Ibid.). Как это обычно происходит с подобными парадоксальными альянсами, Фабричный закон куда больше обеспечивал эгоистические интересы английских протекционистов, чем альтруистские стремления филантропов. Целью протекционистов было повысить фактическую стоимость рабочей силы — наиболее преобладающего производственного фактора в Индии, на котором основывалась конкурентоспособность ее экспортной промышленности. «Права», предоставленные индийским рабочим в 1881 году, подорвали конкурентные позиции индийской текстильной промышленности сначала в области экспорта, а потом, после индустриализации в Японии, и на внутреннем рынке. Низкие заработки в Индии отражали низкую эффективность производства. Но если японская текстильная промышленность строилась на использовании труда женщин, работавших по две смены, то аналогичные предприятия в Бомбее связывало по рукам и ногам трудовое законодательство, запрещавшее подобную практику (Ray 1979: 67). Эти законы действуют и сегодня, и отчасти именно с ними связаны неважные показатели индийской промышленности.

Требования о принятии странами — участницами ВТО единых трудовых стандартов вызывают у меня острое ощущение дежавю: еще в 1974 году Конгресс США под давлением профсоюзов включил в Закон о торговле положение о том, чтобы президент поднял в рамках ГАТТ вопрос о «справедливых стандартах в сфере труда». Администрация президента Джимми Картера выполнила это указание в 1979 году, перед самым завершением переговоров Токийского раунда. Примерно в это же время Комиссия Европейских сообществ предложила включить пункт о «минимальных трудовых стандартах» в Ломейскую конвенцию о предоставлении тарифных льгот, а также технической и финансовой помощи группе стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона. Кроме того, в 1980 году, когда подошел срок продления Соглашения о текстильной продукции, регулирующего торговлю тканями и одеждой, организации, представляющие предпринимателей и работников текстильной промышленности Америки и Западной Европы, выдвинули предложение о включении в него «социальной статьи».

В свое время я написал публицистическую работу, направленную против концепции «обнищания трудящихся» (Lal 1981). Дело в том, что протекционистская аргументация на этот счет претерпела

некоторую эволюцию: если раньше утверждалось, что импорт из стран с низким уровнем зарплат негативно сказывается на благосостоянии трудящихся страны-импортера, то теперь озвучивается довод о необходимости введения тарифов (или контроля над импортом) на товары, произведенные в государствах, где рабочим отказывают в так называемых правах человека и где отсутствуют «минимальные трудовые стандарты». Таким образом, протекционистские меры против товаров из бедных стран с низкими зарплатами следует ввести в интересах несчастных, обездоленных иностранных рабочих, подвергающихся беспощадной эксплуатации. К счастью, в течение десятка лет из этих лицемерных попыток юридически закрепить подобные «моральные нормы» ничего не выходило. Однако в 1990-х, с приходом к власти президента-демократа и на фоне усиливающихся страхов перед импортом из развивающихся стран с «дешевой рабочей силой», подпитывавшихся стагнацией зарплат неквалифицированных работников в США и крайне высоким уровнем безработицы в Европе (см.: Goldsmith 1994)¹³, призывы к протекционизму в «высоконравственных» целях укрепления прав человека в странах третьего (а теперь и второго) мира зазвучали с новой силой. Похоже, ничего в мире не меняется...

Впрочем, в арсенале протекционистов есть и другие аргументы. Первый из них называется «скольжением по наклонной плоскости». Утверждается, что закупка товаров, произведенных в странах третьего мира с низкими трудовыми и экологическими стандартами, приведет к подрыву аналогичных стандартов в первом мире, поскольку, в свете мобильности капитала, отечественные отрасли, неспособные конкурировать с подобным импортом, перенесут свои предприятия за рубеж и/или с помощью политических механизмов добьются снижения указанных стандартов на Западе. Чтобы не допустить этого «социального демпинга», необходимы протекционистские меры вроде антидемпинговых законов, которые сегодня препятствуют нечестной конкуренции в экономике.

В основе второго аргумента лежит так называемый психологический эффект (Corden 1997). Утверждается, что условия производства товаров в третьем мире и его экологические последствия затрагивают нравственность потребителей в развитых странах. В результате мы слышим призывы к «этичной торговле» (об этом недавно говорила, к примеру, бывший заместитель министра иностранных дел Великобритании по вопросам международного развития Клэр Шорт) или предложения об особой маркировке товаров, произведенных «с соблюдением этических норм», т.е. без жестокого обращения с животными, покушений на амазонские джунгли или использования детского труда. Приме-

ром такой маркировки является ярлык Rugmark, подтверждающий, что при изготовлении ковра детский труд не использовался.

На первом из приведенных выше аргументов я могу остановиться кратко, поскольку существуют две научные работы, где исчерпывающим образом описываются аналитические модели и эмпирические данные по проблеме «скольжения по наклонной плоскости». В одной из них оцениваются фактические данные об экологическом регулировании и расположении производств в США и других странах (Levinson 1996). По мнению автора, они не дают особых оснований говорить о подобном «скольжении». Во втором исследовании (Wilson 1996) рассматриваются аналитические модели, дающие теоретическое обоснование концепции «скольжения по наклонной плоскости» применительно к экологическим стандартам. Вывод заключается в том, что это обоснование в лучшем случае выглядит довольно шатким. «Скольжение по наклонной плоскости» невозможно в отсутствие внутриэкономических искажений и ограничений в использовании таких инструментов, как налоги и субсидии. Таким образом, возникает вопрос политэкономического порядка: зачем государству снижать стандарты, если оно может повлиять на ситуацию более уместным способом — с помощью налогов и субсидий? Впрочем, главная проблема в связи с глобальной унификацией *социальных* стандартов заключается в другом: существуют ли такие всеобщие стандарты вообще? Таким образом, мы вновь возвращаемся в сферу этики; эту тему мы рассмотрим в главе 6.

Но как быть с аргументом о том, что трудовые стандарты необходимы для повышения уровня жизни рабочих как в развитых, так и в развивающихся странах? Рассмотрим ситуацию подробнее.

Развитые страны. В развитых странах повышение трудовых стандартов (например, в области техники безопасности, медицинского обслуживания и «прав» профсоюзов) за счет совершенствования социального законодательства можно рассматривать как процесс перераспределения сравнительных преимуществ из тех секторов, которые подобное законодательство особенно сильно затрагивает, в пользу их конкурентов. Если это оборачивается сокращением национального дохода — такова «цена», которую платит общество за улучшение социальных условий для отдельных своих групп.

Если кроме этого еще и вводятся тарифы, препятствующие импорту товаров из стран, где такое законодательство отсутствует, это приводит к дополнительным издержкам — как потому, что потребителям приходится платить за аналогичные отечественные товары более высокую цену, так и потому, что в результате не происходит оттока ресурсов

из «неэффективных» отраслей и их перенацеливания на секторы, работающие более эффективно. Наконец, если «защита» отраслей с высокими «социальными стандартами» осуществляется не внутри страны с помощью тарифов, а за счет повышения производственных издержек за рубежом путем принятия минимальных трудовых стандартов на международном уровне, это так или иначе ведет к повышению потребительских цен на соответствующие товары в данной развитой стране.

Развивающиеся страны. Впрочем, те, кто озабочен всеобщим благосостоянием, могут утверждать, что вышеописанные потери потребителей в передовых государствах, ставшие следствием введения минимальных трудовых стандартов в мировом масштабе, оправданы тем, что в результате повышается уровень жизни рабочих в бедных странах. Однако этот наивный аргумент строится на нелогичных посылах. Возможно, между несомненно высоким уровнем жизни и наличием элементов «государства всеобщего благосостояния» во многих странах ОЭСР действительно существует взаимосвязь, но это еще не означает, что последнее является причиной первого или что последнее, будучи одним из компонентов высокого уровня жизни, может быть достигнуто без издержек.

Косвенно эта точка зрения подтверждается исследованием МОТ о вероятных последствиях принятых этой организацией стандартов в плане «прав» профсоюзов и экономического развития (Claire 1977). Спрос на рабочую силу во многом зависит от наличия благоприятных факторов производства и уровня оплаты труда. Для любого конкретного уровня первого элемента спрос на рабочую силу будет тем выше, чем ниже оплата труда. Во многих развивающихся странах уровень имеющихся благоприятных факторов производства не настолько высок, чтобы обеспечить достаточный спрос на рабочую силу при «справедливой» оплате в условиях постоянного роста трудовых ресурсов. Любые попытки различных рабочих объединений или профсоюзов добиться повышения зарплаты для своих членов неизбежно приводят к снижению общего спроса на рабочую силу, а это означает, что улучшение условий жизни одних происходит за счет других — тех, кто в результате останутся безработными или с неполной занятостью. Таким образом, повышение уровня жизни «рабочей аристократии» — тех, кто трудится в высокооплачиваемых секторах, где действуют профсоюзы, — достигается за счет их более многочисленных, но не столь везучих коллег, не сумевших попасть в состав этой элитной прослойки. Следовательно, любые аргументы в пользу того, что введение «справедливых» трудовых стандартов (в том числе общемировой минимальной оплаты труда) способствует повышению уровня жизни большинства рабочих в развивающихся странах, абсолютно несостоятельны.

То же самое можно сказать и о доводах в пользу того, что запрет на использование детского труда соответствует интересам бедняков в третьем мире¹⁴. Именно из-за бедности многие семьи в развивающихся странах не могут свести концы с концами без денег, которые зарабатывают дети. Так, доказано, что детский труд напрямую связан с объемом ВВП на душу населения (Krueger 1996: 295). Как только он достигает 5000 долларов, использование детского труда прекращается. Более того, в большинстве развитых стран в прошлом также применялся детский труд. В США он был запрещен только в 1938 году, когда среднедушевой доход уже намного превышал 5000 долларов. Кстати, США, Канада и многие другие развитые страны до сих пор не подписали устав МОТ, где оговаривается минимальный трудоспособный возраст, а в Канаде детям до 13 лет и сегодня не запрещается работать в ночную смену (Irwin 2002: 217). Единственный способ сократить масштабы использования детского труда — это сокращение бедности, что, как мы увидим в главе 5, весьма эффективно достигается за счет капиталистической глобализации. Повышение объема ВВП на душу населения также улучшает ситуацию в сфере образования (см.: Basu 1999; Cigno, Rosati, Guarcello 2002). А поскольку лишь 5% работающих детей заняты в экспортном секторе, а более 80% — в сельском хозяйстве, либерализация торговли сельхозпродукцией приведет к увеличению доходов крестьян и сокращению масштабов детского труда. Так, во Вьетнаме, после того как правительство разрешило экспортировать рис, что привело к повышению его внутренней цены, а следовательно, и доходов крестьян, последние стали реже использовать труд детей (Edmonds, Pavcnik 2001). Более того, запрет на детский труд в экспортных отраслях не обязательно приводит к желаемому результату. Зачастую из-за этого дети оказываются в еще худшей ситуации. Так, в результате исследования, проведенного гуманитарной организацией Oxfam, выяснилось: когда американские торговые фирмы начали вводить ярлыки «детский труд не применялся» для импортных товаров, в Бангладеш это привело к тому, что «в 1993–1994 годах примерно 30 000 из 50 000 детей (в основном девочек), занятых в текстильной промышленности... были выброшены с фабрик, поскольку предприниматели опасались потерять свой экспортный бизнес, оставив детей на работе. Однако большинство этих детей нищета вынудила заняться проституцией или устроиться на другие, более опасные производства, например сварочные работы» (Economist. 1995. June 3. P. 59).

Вообще, само понятие «этичной торговли» отличается непоследовательностью и весьма опасно. Свобода торговли в ее понимании сторонниками классического либерализма требует отказа от всякой

дискриминации — независимо от того, кто и как производил товар. Как-то на австралийском телевидении я участвовал в дискуссии с одним из главных выразителей идеи об этике в торговле, Ральфом Надером. Он пространно говорил о необходимости привнести в торговлю нравственность, а я задал ему вопрос: когда Надер покупает мясо, задает ли он мяснику вопрос, не поколачивает ли тот жену? Конечно, чтобы обострить проблему, можно было сформулировать мой аргумент по-иному: будет ли приемлемым с нравственной точки зрения, если расисты начнут бойкотировать магазины, принадлежащие чернокожим, и позволительно ли президенту Роберту Мугабе, который придерживается ортодоксальной христианской точки зрения на аморальность гомосексуализма, запретить в Зимбабве ввоз товаров, при изготовлении которых использовался труд геев? Помимо того, что большинство нравственных принципов, используемых для обоснования бойкота импорта из развивающихся стран, носят, вопреки утверждениям об обратном, отнюдь не общечеловеческий характер, а отражают культурные предрассудки Запада, даже в рамках западной этики подобные бойкоты противоречат одному из ее идеалов — отказу от дискриминации.

Поэтому требования Запада о внедрении этих так называемых социальных стандартов через ВТО справедливо расцениваются развивающимися странами как высокопарные (а зачастую и лицемерные) аргументы в пользу протекционизма. Как и в случае с индийскими текстильщиками XIX века, западные альтруисты помогают лишь «алчным» лоббистским группам промышленников, а не бедным и обездоленным всей планеты, именем которых они ведут свою агитацию. В связи с подобными попытками навязать западные представления всему миру через ВТО и нынешней американской практикой заключения многочисленных ПТС (недавно подписать подобные соглашения было предложено ряду стран Ближнего Востока) возникает вопрос о будущем ВТО и самой необходимости этой организации, а также о том, есть ли смысл имперской державе, такой как США, добиваться утверждения свободной торговли в мировом масштабе, основываясь на принципе взаимности.

Негативная реакция на глобализацию?

Пытаясь ответить на эти вопросы, следует подчеркнуть: несмотря на нелогичный с экономической точки зрения характер переговорного процесса в рамках ГАТТ и ВТО, основывающегося на восприя-

тии торговли как «игры с нулевой суммой», он все же привел к устранению самых пагубных форм протекционизма. Этот многосторонний процесс возглавляли Соединенные Штаты, и внутривнутриполитические соображения не мешали им выполнять эту роль. Лишь в 1980-х годах Америка повернулась к этим коллективным действиям спиной. Почему?

Ответ связан с развитием событий на американском рынке труда. С конца 1970-х годов и примерно до 1992 года в США наблюдалось падение реальных зарплат. После этого в сфере оплаты труда началась стагнация. Зарботки самых низкооплачиваемых работников-мужчин с 1977 по 1995 год снизились примерно на 10%. Эта тенденция в сфере оплаты труда привела к росту неравенства (с точки зрения доходов семей), начавшемуся в 1973 году и завершившему период позитивной динамики всех этих показателей — так называемый золотой век, продолжавшийся с конца Второй мировой войны до повышения цен на нефть в 1973-м. Поскольку в последующие годы экономика США все больше интегрировалась в мировую экономику, возникло представление о том, что негативное развитие событий связано с глобализацией — особенно с торговлей и зарубежными инвестициями транснациональных корпораций.

Однако в упомянутый второй период произошли и глубокие изменения в области международного разделения труда. Это стало результатом *третьей Промышленной революции*, связанной с прогрессом в сфере коммуникаций за счет распространения компьютеров и появления Интернета. Споры о причинах стагнации зарплат неквалифицированных работников в Соединенных Штатах (или стабильно высокого уровня безработицы в Европе, который представляет собой оборотную сторону той же медали) продолжают до сих пор и пока не привели к какому-либо результату. Некоторые утверждают, что эти тенденции связаны с интеграцией в мировую экономику стран с дешевой рабочей силой, таких как Индия и Китай (Wood 1995; Leamer 1996; Leamer 1999). В соответствии с теоремой Самюэльсона–Столпера (которую мы изложили в главе 1), импорт в Соединенные Штаты товаров, изготовление которых требует больших затрат неквалифицированного труда, должен негативно отразиться на сравнительно дефицитном факторе производства в стране, каковым в настоящее время является неквалифицированная рабочая сила. Но, если причиной нынешних тенденций в сфере оплаты труда является именно такое воздействие торговли, оно должно было бы проявляться в виде относительного падения внутренних цен на аналогичные товары. Этого, однако, судя по всему, не происходит (Bhagwati 1999; Lawrence, Slaughter 1993) прежде всего потому, что различные формы протекционизма поддерживают внутренние цены на товары с большими затратами неквали-

фицированного труда на высоком уровне. Однако, согласно модели Хекшера–Олина–Самюэльсона, относительные цены на факторы производства определяются относительными ценами на товары. Если последние не меняются, то и первые остаются на прежнем уровне. Другой возможной причиной упомянутых тенденций в сфере оплаты труда является развитие технологий. Если мы наблюдаем технический прогресс в секторах, где интенсивно используется *квалифицированная* рабочая сила, то даже при неизменных ценах на товары реальная зарплата *неквалифицированных* работников должна снизиться. В результате появились утверждения, что основная причина нынешних тенденций связана с технологическими изменениями (Berman et al. 1994; Baldwin, Cain 1997).

Ответ на вопрос о том, определяются ли теперь зарплаты низкооплачиваемых рабочих жалованьем индийских и китайских кули¹⁵ или их стагнация связана с техническим прогрессом на Западе, мы, как мне кажется, вряд ли когда-нибудь получим. Причина — в масштабных структурных изменениях, происходящих в мировой экономике. Они носят столь же радикальный характер, как и в период *первой Промышленной революции* (о ней мы говорили выше), когда в производстве произошла замена оборотного капитала на основной, а на место «авансовой» системы пришла «фабричная». Нынешнюю структурную революцию можно охарактеризовать как замену основного капитала человеческим — символом этого процесса стал переворот в области средств связи на Западе.

Символом *второй Промышленной революции* стал конвейер. Эту систему называли «фордизмом» — в память о революции в области стандартизованного массового производства потребительских товаров длительного пользования, которую осуществил Генри Форд. Сегодня такие товары во многих случаях изготавливаются «на заказ». Промышленность выпускает дифференцированные варианты одного и того же изделия, стараясь удовлетворить вкусы индивидуальных потребителей. На богатом Западе в «дизайнерском» мире потребительских товаров девизом стала уже не стандартизация, а разнообразие. Вкусы капризной публики все чаще приводят к изменению ассортимента и без того дифференцированной продукции в попытке угнаться за изменчивым спросом. В то же время тяжелая промышленность все больше перемещается на Юг — многие крупные страны третьего мира приобретают в этом отношении все более ощутимое сравнительное преимущество.

Север становится владельцем «виртуальных фабрик». Именно так назвал свою фирму молодой и очень богатый предприниматель, с которым я повстречался в Калифорнии. Он занимается производством

потребительских товаров. Персонал его «виртуальной фабрики» составляют несколько талантливых молодых людей, сидящих за компьютерами в калифорнийской штаб-квартире. Они находятся в постоянном электронном контакте с крупными магазинами и дизайнерскими фирмами в США, а также с производственными объектами, разбросанными по всему Азиатско-Тихоокеанскому региону. Учитывая изменчивые и весьма разнообразные вкусы потребителей, магазины принимают заказы на индивидуальные изделия, которые «точно в срок» выполняются производственными предприятиями, найденными «виртуальной фабрикой» в Азии и работающими по самым низким ценам¹⁶. «Виртуальная фабрика» представляет собой «голову» бизнеса, а «части» его «тела» расположены в целом ряде развивающихся стран.

Более того, формирующееся новое международное разделение труда несет с собой и другой феномен. В XIX веке Север — Западная Европа, а позднее и Северная Америка — специализировался на производстве промышленных товаров и переживал «прометеевский» рост. Юг — в его состав входила большая часть стран послевоенного третьего мира, а также изобилующие земельными ресурсами, еще не полностью освоенные государства, такие как США, Аргентина, Австралия, — занимался производством аграрно-сырьевой продукции и переживал «смитовский интенсивный рост». В рамках нынешнего ЛЭМП международное разделение труда происходит по трем направлениям. Север сегодня специализируется на производстве товаров и услуг, требующем высокой квалификации. Страны Азии, Индия и Китай, где существует избыток трудовых ресурсов, занимаются производством товаров и услуг, в котором занята неквалифицированная или «полуквалифицированная» рабочая сила. И Север, и новые промышленные страны Азии переживают «прометеевский» интенсивный рост: в первом случае он основывается на неиссякаемом притоке новых идей и технологий, создаваемых человеческим капиталом, во втором индустриализацию подпитывают по сути неограниченные трудовые ресурсы и энергия. Наконец, странам Латинской Америки и (будем надеяться) Африки, где существует избыток земельных ресурсов, специализация, характерная для них в XIX веке, т.е. снабжение бурно развивающихся индустриальных держав (на сей раз Индии и Китая) первичными продуктами, вновь обеспечивает динамичный «смитовский интенсивный рост». Таким образом, многократно осмеянная «колониальная» модель международной торговли живет и здравствует — только теперь она действует внутри самого третьего мира.

Кроме того, возникает еще одна сфера международного разделения труда в рамках специализации Севера — она основана на «аут-

сорсинге» и системе «точно в срок», несколько напоминающем старую «авансовую» систему в рамках национальных экономик. Потенциал в области «дизайна» и «сбыта» — деятельности, требующей человеческого капитала, — сосредоточен в «богатых» странах. При этом у них имеются «виртуальные фабрики» (производственная база по всему миру), использующие современные телекоммуникации для превращения этих «дизайнов» в дифференцированные, «сделанные на заказ» потребительские товары, спрос на которые на Западе постоянно возрастает.

Характерная черта подобного аутсорсинга заключается в том, что эта система охватывает виды деятельности, где оплата неквалифицированного и полуквалифицированного труда за рубежом ниже, чем в отечественной экономике. Так, производства, связанные со сборкой изделий из готовых запчастей или выполнением простых повторяющихся операций, переносятся в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой. Именно такие задачи выполняют фабрики на юге Китая или справочно-информационные центры в Индии. Аутсорсинг сокращает спрос на неквалифицированную и полуквалифицированную рабочую силу примерно таким же образом, как автоматизация производства, т.е. эффект аутсорсинга с точки зрения сокращения спроса на неквалифицированный и полуквалифицированный труд в той или иной отрасли можно сравнить с воздействием технологического прогресса (Berman et al. 1994; Baldwin, Cain 1997).

В этом дивном новом мире «виртуальных фабрик», где предметом обмена становятся в основном «промежуточные» товары, торговля и технологии дополняют друг друга, а не служат различными вариантами объяснения усиливающейся разницы в оплате труда неквалифицированных и квалифицированных работников на Севере. Таким образом, нынешняя волна протестов против аутсорсинга рабочих мест в секторе услуг в Индию и рабочих мест в товарном производстве в Китай основывается на двойном заблуждении. Это можно прояснить на одном конкретном примере. Поступая на работу в Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе в 1991 году, я, среди прочего, оговорил в контракте, что ко мне должна быть прикреплена секретарша. Через несколько лет, когда я овладел компьютером и научился пользоваться Интернетом, секретарша мне уже была не нужна. Таким образом, технологические изменения ликвидировали рабочее место моей секретарши и многих ее коллег. К товарообмену это не имело никакого отношения. Подобное проявление технологического прогресса, естественно, привело к повышению производительности труда, а секретарши, несомненно, прошли переквалификацию и нашли себе другую работу. Этот процесс не сопровождал-

ся «луддитскими» призывами к уничтожению компьютеров, из-за которых секретарши теряли рабочие места. Точно так же производительность труда на Севере повышается за счет аутсорсинга рабочих мест в сфере услуг в индийские справочные центры. Это полностью эквивалентно внедрению новых технологий, сокращающих издержки. Сопrotивляться этому — значит уподобляться гипотетическим луддитам, разбивающим молотками компьютеры, чтобы сохранить рабочие места секретаршам.

Таким образом, благодаря торговле и технологиям на Западе особую ценность приобретает квалификация. Сигналом для ее приобретения становится расширение различий в квалификации и стагнация зарплат неквалифицированных работников, которую мы наблюдаем, к примеру, в Соединенных Штатах. Если же, как в Европе, рынок труда отличается негибкостью, результатом становится рост безработицы. Но как только стимулы для приобретения квалификации приведут к накоплению необходимого объема человеческого капитала, уровень жизни должен повыситься — даже у тех, кто находится на самой нижней ступеньке пирамиды распределения доходов. Этот процесс, однако, требует времени — развитие событий напоминает динамику уровня жизни в Британии в XIX веке, когда происходил предыдущий радикальный структурный сдвиг в экономике. Хотя дискуссия по этому вопросу еще не завершена, уже можно предположить, что тогда жизненный уровень в стране возрос лишь после довольно длительного периода, в течение которого ткачи-кустари, занятые в «авансовой» системе, превратились в фабричных рабочих.

Именно этот так называемый социальный вопрос стал одной из причин распада ЛЭМП XIX столетия, поскольку с ростом влияния демоса в политической жизни распространились перераспределительные эгалитаристские концепции, подрывавшие веру в классический либерализм, которая служила идейной основой для этого миропорядка. В обстановке нынешней глобализации, однако, опасность подрыва нового ЛЭМП из-за социального вопроса не столь велика. Тому есть две причины.

Во-первых, в двух рассматриваемых случаях различается социальный состав «проигравших» в странах Севера и способы, позволяющие им сохранить свое благосостояние. Если в конце XIX века политические действия социальных групп, которым угрожали последствия глобализации в отношении распределения доходов, представлялись неизбежными, то сегодня ситуация выглядит более благоприятной. Тогда проигравшим — промышленным рабочим в США и Великобритании или землевладельцам в Германии — неоткуда было взять материальные средства для сохранения своего уровня жизни, но сейчас положение

изменилось. Сегодня в роли проигравших на Севере оказались в основном неквалифицированные работники, и, в отличие от фабричных рабочих XIX века, не имевших физического и финансового капитала для предотвращения относительного снижения своих доходов, они способны приобрести человеческий капитал, позволяющий им разделить гигантские преимущества глобализации со своими квалифицированными соотечественниками. Есть надежда, что они осознают: сохранить свое благосостояние можно и не прибегая к политической агитации — надо просто пойти учиться.

Во-вторых, что не менее важно, в условиях, когда в экономике большинства стран Севера начинают преобладать не товары, а услуги, куда больше работников трудится в секторах, чья продукция защищена от иностранной конкуренции из-за своего «неторгового» характера. Для парикмахера из Лос-Анджелеса его коллеги из Бангкока — не конкуренты. Однако многие из подобных персональных услуг требуют не только квалификации, но и соответствующих личных качеств — аккуратности, пунктуальности, вежливости, честности. Любая супружеская пара вряд ли захочет нанять нянкой или уборщицей представительницу «низшего класса», даже если та согласится на такое же жалованье, как горничная в Индии. Чтобы помочь потенциальным «пострадавшим» от нынешней глобализации, необходима реформа западной модели «государства всеобщего благосостояния», из-за которой «низший класс» утратил моральные ценности, характерные для Викторианской эпохи¹⁷.

Можно ожидать, что в результате структурных изменений, обусловленных новым международным разделением труда в США, как и в XIX веке, произойдет повышение реальных зарплат и сокращение социального неравенства. Это ослабит внутривнутриполитическое давление групп интересов, с которым связана непоследовательность торговой политики США начиная с 1980-х годов. Но какую позицию необходимо сейчас занять Соединенным Штатам в соответствии со своей ролью имперской державы, пытающейся обеспечить порядок на мировой арене, и какова будущая роль ВТО?

Помощь в целях адаптации?

Часто приходится слышать утверждение: чтобы приходящие в упадок отрасли адаптировались к новой ситуации, государство должно оказывать проигравшим в результате глобализации финансо-

вую помощь. Обосновывается это тем, что, несмотря на общее повышение эффективности, связанное с глобализацией, благосостояние всего населения может повыситься только в том случае, если перемены будут, как выражаются ученые, Парето-эффективны¹⁸. Принцип Парето-эффективности требует, чтобы в результате перемен ничье положение не ухудшилось, хотя одни могут выиграть от них больше, а другие — меньше. В ранней литературе по «экономике всеобщего благосостояния» до бесконечности обсуждался вопрос: означает ли это, что любое конкретное изменение будет Парето-эффективным, если можно доказать, что выгоды, полученные «победителем», в принципе достаточны, чтобы гипотетически компенсировать ущерб проигравшим? Некоторые утверждали, что для общего повышения благосостояния такая компенсация должна быть не гипотетической, а реальной. Реализовать данное требование, однако, невозможно, поскольку это парализовало бы любые действия, ведущие к переменам. Поэтому специалисты по прикладной «экономике благосостояния» разработали двухэтапный метод оценки желательности конкретных политических шагов или проектов¹⁹. Во-первых, необходимо определить, принесет ли проект чистую выгоду (измеряемую, к примеру, чистой ценностью проекта или политической меры). Во-вторых, следует определить его воздействие на процесс распределения. После этого решается вопрос о том, следует ли совмещать оба аспекта (воздействие на эффективность и распределение) — т.е. реализовывать проект или предпринимать политические шаги.

Признаюсь в ошибке молодости: в свое время я сам был сторонником этой точки зрения и пытался воплотить ее принципы на практике, участвуя, к примеру, в создании группы по оценке проектов при Плановой комиссии Индии в начале 1970-х годов. В дальнейшем, однако, я пришел к выводу, что концепция «экономики благосостояния» может быть полезна при осуществлении государством некоторых масштабных инвестиционных проектов, но не позволяет эффективно оценивать экономическую политику²⁰. Отчасти это связано с тем, что она отдает «экономикой нирваны» — той самой парадигмой «идеальная конкуренция — провалы рынка», которую мы рассмотрели в главе 2. Но важнее другое — она отвлекает внимание от реального функционирования рыночной экономики и принципа классического либерализма, согласно которому концепции, связанные с распределением, не должны становиться элементом оценок работы рынка и государственной политики. Это следует иметь в виду в свете поддержки, которую многие мейнстримовские экономисты оказывают идее адаптационной помощи «пострадавшим» от конкуренции со стороны импорта.

Принципы классического либерализма не предусматривают компенсации убытков, понесенных в рамках конкурентной капиталистической экономики²¹. Развитие подобной экономики, как подчеркивал Шумпетер, требует постоянных перемен, воплощенных в новых видах продукции, новых технологиях, новых источниках поставок. Если бы те, кто проигрывает в ходе этой конкуренции, всегда получали компенсацию от победителей, это подорвало бы весь процесс перемен. К примеру, в этом случае изобретатели и производители персональных компьютеров должны были бы компенсировать всем изготовителям и пользователям пишущих машинок убытки, вызванные «созидательно-разрушительным» воздействием их продукции. Перемены, связанные с развитием информационных технологий, позволивших заметно увеличить производительность труда, из-за этого бы замедлились, а то и вовсе не состоялись. Или вот другой пример: должны ли люди, купившие акции на бирже, надеясь на повышение их котировок, получать компенсацию в том случае, если эти акции упадут? В любой динамичной конкурентной экономике, чье функционирование основано на постоянных переменных, множество людей становится «победителями» или «побежденными» — и в большинстве случаев невозможно даже выявить их конкретно. Однако в условиях изменчивой динамичной экономики эти «убытки» становятся результатом изменения стоимости в ходе добровольного обмена «труда» и «капитала», принадлежащего конкретным «проигравшим». Это не имеет ничего общего с тем, когда у вас отбирают имущество против воли — такое называется воровством. Требования о том, чтобы победители в обязательном порядке компенсировали ущерб побежденным, в условиях конкурентной экономики равносильны призыву сохранить статус-кво и не допустить перемен, обеспечивающих экономический прогресс. Это «луддитская» политика. Те же аргументы справедливы в отношении экономических перемен, к которым приводит конкуренция со стороны импорта. Помимо пособий потерявшим работу, которые приняты в большинстве развитых стран для смягчения последствий «переходной» безработицы, никакие другие компенсации «проигравшим» в данном случае, как и в случае с внутриэкономическими переменными, не представляются обоснованными.

Эта точка зрения встречает ожесточенное сопротивление — в основном со стороны юристов. Так, видный правовед, профессор Чикагского университета Ричард Эпштейн отмечает: «Общепринятый аргумент заключается в том, что экономический ущерб от конкуренции для пострадавших столь же реален, как и ущерб, понесенный в результате насильственных действий. Если мы допускаем компенсацию за физи-

ческие увечья и принимаем запретительные нормы для их недопущения в дальнейшем, значит, аналогичный подход должен действовать и для вызванного конкуренцией ущерба, который точно так же должен компенсироваться и запрещаться» (Epstein 2004: 34). Однако в классической правовой традиции подобная точка зрения, как правило, отвергается на основе определения ущерба, не предполагающего судебного преследования. Причина здесь заключается в том, что воровство и физическое насилие запрещены, поскольку в противном случае ситуация вернулась бы к гоббсовскому «естественному состоянию», а экономика действовала бы по принципу «конфискации», т.е. в ней воцарилась бы игра с отрицательной или нулевой суммой, ведущая к сокращению общего экономического «пирога». Конкурентный же процесс придает экономике «созидательный» характер, в результате чего «пирог» увеличивается, т.е. идет игра с положительной суммой²². Победенные, адаптируясь к изменившимся условиям в рамках «созидательного» процесса, могут воспользоваться благами общего процветания, которое порождает капиталистическая «игра с положительной суммой», тогда как в ходе «гоббсовской» игры с отрицательной и нулевой суммой они так и остаются проигравшими. Поэтому Эпштейн справедливо отмечает, что «компенсации или мер по предотвращению ущерба, понесенного в ходе функционирования конкурентных рынков, быть не должно» (Ibid., 36)²³.

А что же ВТО?

На мой взгляд, политика «параллельных линий», с помощью которой США с 1980-х годов пытаются способствовать распространению свободной торговли в мире, сегодня уже перестала приносить результат. Первая «линия», связанная с заключением двусторонних преференциальных торговых соглашений, фатальным образом подрывает вторую — многосторонние торговые переговоры в рамках ВТО. Впрочем, столь же необратимо позиции ВТО подрываются и многими требованиями неторгового характера, которые были предъявлены Соединенными Штатами и ЕС в ходе Уругвайского раунда и на которые развивающиеся страны скрепя сердце вынуждены были согласиться.

Окончательно «добило» организацию соглашение TRIPS о защите прав на интеллектуальную собственность, которое навязало ВТО правительство США, оказавшееся под давлением Голливуда и фармацевтических компаний. До того момента считалось аксиомой, что процедуры ГАТТ/ВТО распространяются только на торговлю товарами и услу-

гами. Однако, вынудив другие страны присоединиться к соглашению о защите прав интеллектуальной собственности, Соединенные Штаты открыли путь для распространения механизма ВТО на иные, не связанные с торговлей сферы, вроде описанной выше социальной политики. ВТО является весьма привлекательным инструментом для ряда лоббистских группировок, пытающихся исключить определенные сферы деятельности из процесса распространения свободной торговли, поскольку дает возможность вводить торговые санкции, с помощью которых многие на Западе стремятся добиться юридического закрепления западных стереотипов в мировом масштабе. Помимо перечисленных нами экономических аргументов против «исключений» из правила свободной торговли, следует отметить, что они в общем и целом направлены против развивающихся стран и, в частности, против их бедных граждан (см. главу 8).

Особенно негативную роль в этом отношении играет соглашение TRIPS. Хорошо известно, что предоставление изобретателю временной монополии на использование его открытия за счет патентов увеличивает стимулы, благодаря которым люди готовы тратить время и силы на инновационную деятельность. Дело вот в чем: если изобретение можно будет без проблем копировать, его автор за все свои труды не получит ничего. В результате он не станет заниматься изобретательством. Чтобы этого не случилось, необходима временная монополия в виде патента. Однако, если существование патентов на промышленную продукцию оправданно, поскольку ее разработка требует крупных инвестиций в НИОКР, применим ли аналогичный аргумент к «чистой науке», книгам, музыке и фильмам? Станет ли подобной творческой деятельности меньше «общественно необходимого» уровня в отсутствие монополии, предоставляемой авторским правом?²⁴ Когда Пифагор доказывал свою теорему, а Ньютон формулировал закон всемирного тяготения, никаких патентов еще не существовало, но это не помешало им потратить необходимое время и интеллектуальные ресурсы на свои открытия. Причина здесь в том, что занятия фундаментальной наукой во многом обусловлены чистой любознательностью и стремлением к славе. Поскольку фундаментальные исследования сегодня требуют значительных стартовых расходов на оборудование лабораторий и т.п. и представляют собой «общественное благо», их обычно финансируют университеты, которые делают результаты своих работ всеобщим достоянием. Однако для поощрения инвестиций во внедрение результатов фундаментальных исследований временная монополия, которую обеспечивают патенты, и сейчас представляется обоснованной.

Однако после заключения TRIPS лихорадочно патентуются продукты и идеи, уже имеющиеся в развивающихся странах, например использование определенных растений и трав в медицинских целях. Это не способствует творчеству, т.е. патентная система в данном случае не выполняет свою задачу. Более того, поскольку в странах, находящихся на ранней стадии развития, наблюдается относительный дефицит необходимого для НИОКР «интеллектуального капитала», продукции, которую можно защитить патентами на интеллектуальную собственность, в самом третьем мире производится относительно немного. Развивающиеся страны справедливо указывают, что, в отличие от взаимовыгодных договоренностей о сокращении тарифов, соглашение TRIPS попросту приводит к перераспределению доходов в пользу производителей из развитых государств. По оценкам (Maskus 2000), когда это соглашение полностью вступит в силу, в США из развивающихся стран «перетекут» доходы в размере 5,8 миллиарда долларов, а в другие развитые страны — еще 2,5 миллиарда. Как показывает развернутая сегодня кампания, призванная заставить фармацевтические фирмы продавать в развивающиеся страны лекарства от СПИДа со скидкой, вопрос о патентах также приобрел нравственный характер и волнует многих общественных активистов. Хотя патенты на лекарства, возможно, оправданны, можно ли считать столь же обоснованным введение в рамках ВТО торговых санкций для защиты, скажем, прав «интеллектуальной» собственности рэпера по кличке Снуп Догг?

Еще более серьезными последствиями оборачивается ужесточение процедуры разрешения споров в рамках ВТО, ставшее одним из элементов соглашений Уругвайского раунда. Клод Барфилд в своей книге утверждает, что в результате в ВТО образовался весьма существенный правовой изъян. Речь идет о дисбалансе «между парализованной необходимостью консенсуса, неэффективной процедурой установления новых правил и весьма эффективной системой разрешения споров — дисбалансе, благодаря использованию этой системы создающем возможности „узаконивать“ новые правила за счет решений по конкретным спорам, что противоречит принципу организации, согласно которому решения по урегулированию споров никак не должны влиять на права и обязанности стран — участниц ВТО» (Barfield 2001: 5). По ряду связанных с регулированием сложных вопросов в организации согласия нет, и их придется решать в рамках процедуры разрешения споров, а потому возникает опасность, что высокоэффективные «судебные» механизмы, которые по сути стали эквивалентом «всемирного суда» по торговым вопросам, начнут выполнять «„законотворческую“ функцию, в результате

чего встанет неразрешимый вопрос о демократической легитимности организации» (Barfield 2001: 7). Более того, если, с точки зрения развивающихся стран, придание системе разрешения споров в рамках ВТО подобного «законодательного» характера, возможно, и приведет к обузданию агрессивного унилатерализма США, одновременно это будет означать, что этим странам, имеющим весьма ограниченные правовые ресурсы, придется конкурировать с тесным частно-государственным партнерством чиновников внешнеторговых ведомств и специалистов по торговому праву, действующих в США и странах ЕС. Подобное «партнерство дает возможность использовать в своих целях „законодательную“ систему разрешения споров, устанавливая в ее рамках гегемонию и урезать возможности развивающихся стран по реализации своих прав в качестве членов ВТО» (Ibid., 76).

Последствия этой правовой диспропорции усугубляются требованиями неисчислимого множества НПО, пытающихся задействовать ВТО для решения собственных задач, не относящихся к числу функций организации. В частности, они хотят использовать входящие в арсенал системы разрешения споров «торговые санкции» для узаконивания своих «привычек души». Вопрос о претензиях этих НПО на роль «всемирного гражданского общества» мы рассмотрим в главе 8. Однако уже сейчас следует отметить, что большинство концепций, которые они представляют, не получили поддержки населения в ходе внутрисполитической борьбы в странах Севера, где эти организации и возникли. Теперь они пытаются навязать свои предпочтения, получив контроль над международными бюрократическими организациями, т.е. используя известную тактику, характерную в свое время для коммунистов. Некоторые политики — в основном из министерств соцобеспечения и экологии — заинтересованы в союзе с международными НПО на мировой бюрократической арене в целях принятия международных законов, усиливающих их возможности и влияние²⁵. По сути, они стремятся создать международный дирижистский режим под собственным управлением. Это разительно отличается от эффективного поощрения свободной торговли и *laissez faire* в рамках *Pax Britannia*, столь благотворно отразившегося на процветании народов, входивших в Британскую империю.

Если Соединенные Штаты действительно стремятся содействовать свободе торговли (как они утверждают — да они и должны стремиться, поскольку она является важнейшим элементом поддержания мирового порядка), им пора отказаться от создающего опасные «окольные дорожки» принципа взаимности и перейти к одностороннему осуществлению принципа свободной торговли по образцу Британии XIX ве-

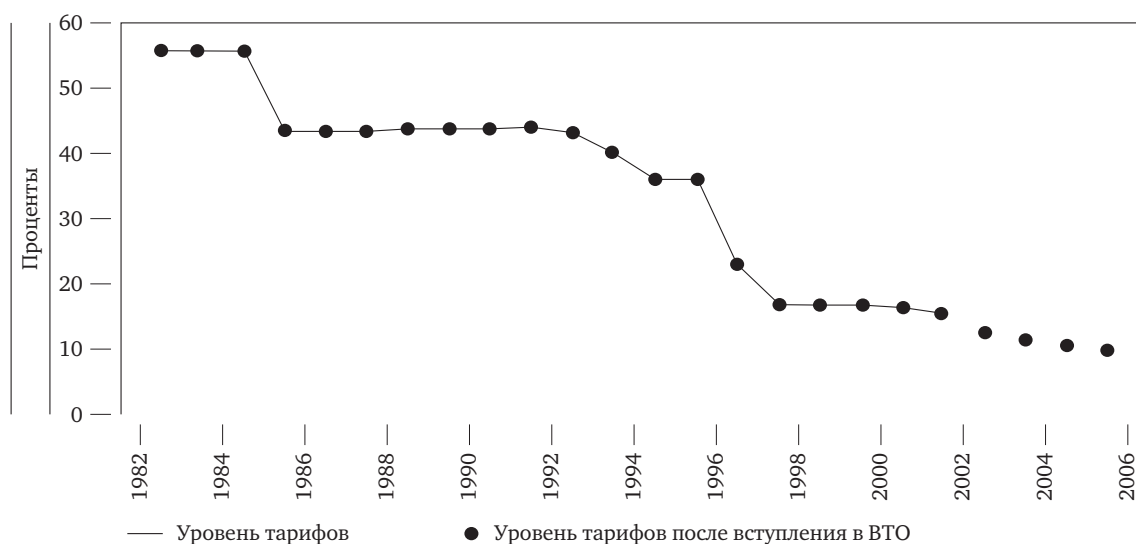
ка. Никакие другие меры не позволят вытащить американскую торговую политику из той трясины, в которую она угодила. После этого ВТО следует упразднить как структуру, выполнившую свое предназначение. Если другие страны по собственной глупости рубят сук, на котором сидят, не стоит тратить силы на то, чтобы им помешать. Как и в XIX веке, за односторонним переходом нынешнего гегемона к свободной торговле, скорее всего, последует большинство других государств. В настоящее время многие развивающиеся страны, например Чили и Китай, в одностороннем порядке снижают тарифы, но, поскольку Соединенные Штаты вынуждают их участвовать в «играх со взаимностью», они не желают полностью «разоружаться», так как это лишило бы их козырей в ходе торга с США и ЕС.

На деле, как продемонстрировал Николас Ларди, с тех пор, как Китай начал следовать политике «открытых дверей», он предпринял масштабную одностороннюю либерализацию торговли — причем еще до вступления в ВТО (см. рис. 3.1).

Ларди отмечает: «По ряду показателей Китай превратился из одной из самых протекционистских стран в самую, пожалуй, открытую из стран с развивающейся рыночной экономикой» (Lardy 2003: 3; см. также: Lardy 2002). Это привело Китай к впечатляющему росту экспорта и экономики в целом и сделало его «мастерской мира» (см. главу 6).

Просто парадоксально, что Америка, которую считают главным борцом за свободу торговли, скатывается к протекционизму, в то

Рисунок 3.1. Средний уровень импортных тарифов в Китае, 1982–2005, %



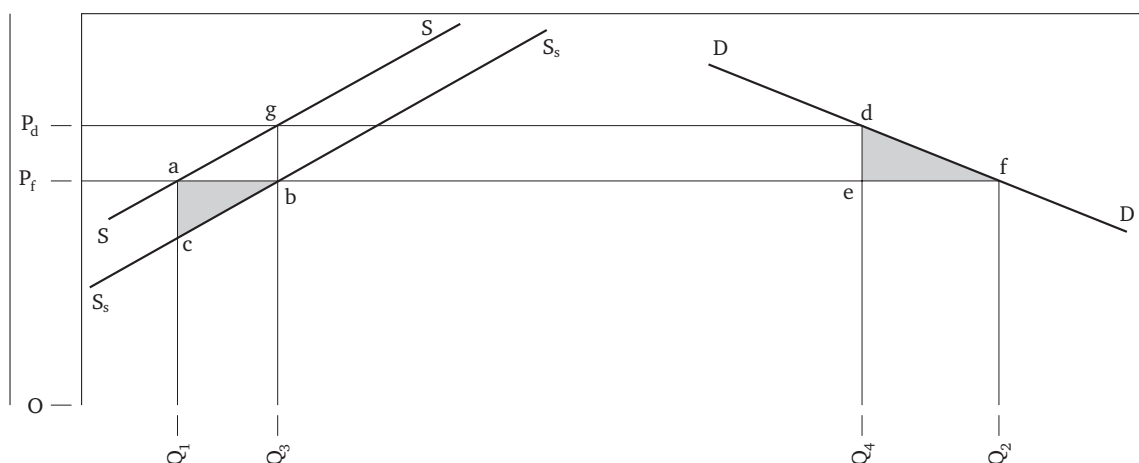
Источник: Tseng W.S., Cowen D.G. China's Recent Experience with Reform and Growth. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2005.

время как коммунистическое государство взяло на вооружение абсолютно верный принцип односторонней либерализации торговли. Завершение всех этих «игр со взаимностью» не только вернет американской торговой политике идейную искренность, но и разоружит многочисленные лоббистские группы, присосавшиеся благодаря этим играм к государственной кормушке. Впрочем, вопрос о том, позволят ли внутривнутриполитические соображения американским властям пойти на этот позитивный шаг, остается открытым²⁶. Однако профессионалы-экономисты вроде меня, также отдавшие в прошлом должное «играм со взаимностью» как способу, пусть не лучшему, но все же позволяющему добиться желаемых целей — свободной торговли и *laissez faire*, — и приветствовавшие многосторонний принцип ВТО, осуждая одновременно унилатерализм ПТС, должны сегодня встать на сторону наиболее интеллектуально честного принципа и выступить за одностороннее введение свободной торговли²⁷. Возможно, тогда знаменитая фраза Кейнса о том, что «безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад» (Keynes 1936: 383), станет правдой.

Приложение

Свободная торговля и *laissez faire* в экономической теории

Рисунок А.1. Анализ системы протекционистских тарифов



Рассмотрим основанный на выводах автора «ТПЭБ» рисунок А.1, где представлена схема взаимосвязи цены и количества импортируемого товара — скажем, ткани; при этом *DD* обозначает кривую спроса, а *SS* — предложения¹. Предположим наличие искажений рынка факторов производства, связанных либо с идеями Манулеску о разнице зарплат (эти идеи заключаются в том, что во многих развивающихся странах уровень зарплат в промышленности превышает реальные социальные издержки использования рабочей силы, а потому промышленные производители находятся в невыгодном положении и их необходимо защищать протекционистской политикой), либо с тем, что рыночный уровень процентных ставок превышает альтернативные социальные издержки использования капитала, на чем основываются идеи Гамильтона и Листа о «новорожденной промышленности». Если бы не было искажений рынка факторов производства, кривая социального предложения

$S_s S_s$ располагалась бы ниже кривой рыночного предложения SS . В условиях свободной торговли и *laissez faire* товар может импортироваться по мировой цене pf , в результате чего из потребляемого количества товара OQ_2 часть OQ_1 будет производиться внутри страны, а часть $Q_1 Q_2$ будет ввозиться. Однако из-за внутриэкономических искажений объем производства импортозамещающей продукции внутри страны будет меньше оптимального с социальной точки зрения уровня OQ_3 на кривой социального предложения $S_s S_s$. Лучшим политическим шагом в данном случае была бы единовременная субсидия, финансируемая за счет аккордного налога (допустим, что расходы на его сбор и распределение субсидии равны нулю) и позволяющая устранить искажение рынка факторов производства: в результате кривая рыночного предложения SS совпадет с кривой социального предложения $S_s S_s$, и производители изготовят оптимальное количество товара OQ_3 , что обернется чистым приростом общественного производства, обозначенным треугольником abc . Этот прирост возникает следующим образом. В результате увеличения производства товара внутри страны на $Q_1 Q_3$ замещается эквивалентный объем импорта. Это будет означать, что экономика получит в свое распоряжение дополнительное количество иностранной валюты в размере $ab Q_3 Q_1$, которое она может расходовать по собственному усмотрению. Однако из этой сэкономленной валюты необходимо вычесть социальные издержки дополнительного объема производства внутри страны $cb Q_1 Q_3$, в результате чего мы получаем чистый прирост abc . Более того, поскольку, согласно нашей идее налог и субсидии носят аккордный характер², а экономические субъекты не могут от них уклониться, отказавшись тем самым от своих эффективных решений, результатом становится оптимум полной эффективности.

И напротив, в случае введения тарифа, повышающего внутреннюю цену на товар до P_d , чтобы показать оптимальный объем производства OQ_3 на кривой рыночного предложения SS , помимо прироста производства нужно учесть стоимость утраченной выгоды для потребителя³ из-за «побочного» искажения def , поскольку в связи с повышением цены потребление товара сокращается до OQ_4 . Это означает, что совокупная выгода для потребителей сокращается на $df Q_2 Q_4$, однако, поскольку из-за уменьшения импорта на $Q_4 Q_2$ экономится иностранная валюта в размере $ef Q_2 Q_4$, чистые потери составляют только def . Размер этих треугольников зависит от соответствующей эластичности спроса и предложения, которые отражают влияние изменений цены товара на его поставленное или потребленное количество. Если при повышении цены спрос на товар сокращается незначительно или предложение увеличи-

вается ненамного, кривая спроса не будет отличаться эластичностью (ближе к вертикали на рисунке А.1), а треугольники *def* и *abc* будут меньше. В случае же с товарами, отличающимися высокой эластичностью в плане спроса и предложения, ситуация будет противоположной. Таким образом, в зависимости от эластичности предложения товара и спроса на него введение тарифа может вообще не привести к приросту благосостояния.

Кроме того, будет сохраняться искажение в выборе методов производства. Поскольку искажение на рынке факторов производства ведет к установлению зарплаты на уровне, превышающем соответствующие социальные издержки, производители будут выбирать методы с недостаточными трудозатратами. «Наилучшая» политика — субсидирование зарплат — снижает расходы производителей на оплату труда и позволяет им выбирать методы с оптимальным использованием рабочей силы. Тариф, однако, не позволяет исправить искажение факторных цен. Поэтому, хотя после введения тарифа производители увеличат выпуск продукции, они по-прежнему будут использовать в производстве товара неподходящие методы с низкой интенсивностью эксплуатации рабочей силы, поскольку уровень факторных цен все еще будет отличаться от оптимального с социальной точки зрения.

Более того, возникнут и диспропорции на внутреннем рынке. Они связаны с тем, что тариф защищает лишь импортозамещающую продукцию и, по сути, представляет собой косвенный налог для производителей других товаров, которые можно экспортировать. Как продемонстрировал еще в 1940-х годах Абба Лернер, так как подобный тариф повышает цену на импортные товары по отношению к экспортным, фактически он эквивалентен налогу на экспорт. Подобные искажения на внутреннем рынке ведут к дальнейшим «побочным» потерям благосостояния, связанным с введением тарифа, — отсюда и знаменитая «иерархия» политических методов по борьбе с внутриэкономическими искажениями. Для обсуждаемого нами случая она выглядит так: наилучший вариант — субсидирование фактора производства для ликвидации источника искажения; на втором месте — производственная субсидия; на третьем — введение тарифа плюс субсидирование экспорта и наихудший вариант — простое введение тарифа.

Однако эта система зависит от финансирования превышающих тариф субсидий за счет аккордных налогов. Поскольку на практике подобное нецелесообразно (вспомним судьбу «подушного» налога, введенного в конце 1980-х годов г-жой Тэтчер), любое реальное воплощение данной теории будет зависеть от использования «искажающих»

налогов (меняющих поведение экономических субъектов), что, в свою очередь, чревато уменьшением размеров треугольника выгоды для потребителей по типу *def*. Эти потери потребления в результате введения налога необходимо учитывать при анализе непосредственного воздействия на благосостояние такого средства борьбы с внутриэкономическими искажениями, как субсидии, финансируемые за счет налога. Поскольку тариф является не чем иным, как производственной субсидией для производителей, финансируемой за счет косвенного налогообложения потребителей защищаемого таким образом товара, то теория торговли во многом, как выразился Ян Литтл, превращается в «простой вопрос государственных финансов и [если убрать нереальное допущение о нулевых издержках на сбор и распределение налога] сводится к таким „приземленным“ проблемам, как административные расходы» (Little 1970–1971: 132). Если вы убеждены, что государство следует канонам оптимального налогообложения по «модели Рэмси», облагая самыми высокими налогами товары, спрос на которые наименее эластичен⁴, то субсидия, финансируемая за счет соответствующей перестройки данной системы оптимальных налогов, привела бы к меньшим издержкам с точки зрения благосостояния, чем косвенный налог на защищаемый товар, возникающий при введении тарифа. Я не хотел бы залезать в дебри всех этих вопросов из области государственных финансов, поэтому ограничусь замечанием, что даже с учетом искажающего налогообложения и административных расходов иерархическая система Кордена остается правильной.

Однако, как показывает последующее включение в теорию торговли и благосостояния издержек, связанных с «погоней за рентой» и «полностью непроизводительной деятельностью» (Krueger 1974; Tullock 1967; Bhagwati, Srinivasan 1980), этим дело не ограничивается. «Погоня за рентой» — термин, который ввела Энн Крюгер для обозначения конкурентной борьбы за лицензии в условиях государственного контроля над импортом, получившего повсеместное распространение в странах третьего мира после Второй мировой войны. Представим, что вместо введения тарифа на ткань правительство устанавливает импортную квоту, позволяющую ввозить этот товар в страну в объеме, не превышающем Q_4Q_4 . Результатом этого станет повышение внутренней цены на ткань — по сравнению с мировой P_f — до уровня P_d . Но кто получит право на импорт в рамках квоты? Предположим, что, как это часто происходило в действительности, государство поручает определенным чиновникам выдачу лицензий на импорт сукна, в совокупности составляющих общую квоту Q_4Q_4 . Каждый, кто получает лицензию, может приобретать за рубежом

ткань по мировой цене P_f , ввозить ее, продавать на внутреннем рынке по цене P_d и получать солидную прибыль bg только в результате того, что ему удалось добиться получения лицензии. В этом и состоит рентный доход, получаемый за счет квоты... Общий объем рентных доходов, связанных с квотой $Q_4 Q_4$, равен $gdeb$. Их получают те, кому посчастливилось добыть лицензии. С учетом того, что подобная лицензия, по сути, представляет собой станок для печатания денег, желающих ее получить будет немало. Конкурируя друг с другом за лицензии, эти люди будут готовы понести издержки, в совокупности равные сумме ренты, т.е. $gdeb$. Однако эти расходы в социальном плане абсолютно непродуктивны и представляют собой чистую потерю для общества, подобно потерям потребительской выгоды def . В результате совокупные потери для общества с учетом «погони за рентой» составят все пространство $gdfb$.

Таким образом, при наличии «погони за рентой» в сфере квотирования импорта и/или введения тарифа и погони за доходами весь объем $gdeb$ полностью или частично будет растрочен в процессе «погони за рентой» и «полностью непроизводительной деятельности». Это перевесит любой потенциальный прирост производства abc . Таким образом, независимо от тезисов, связанных с государственными финансами, возникает неопровержимый аргумент против протекционистской политики и в пользу системы «налоги/субсидии». Именно такой вывод был сформулирован в ходе научной дискуссии в 1980-х годах.

Но если мы принимаем аргументы, связанные с «погоней за рентой» и непроизводительной деятельностью, следует учесть еще одно дополнительное соображение. Пока мы исходили из допущения, что «внутриэкономические искажения», в связи с которыми и обсуждаются вопросы воздействия мер по их устранению (альтернатива «налоги/субсидии» или протекционизм) на благосостояние общества, *действительно существуют*. Теперь предположим, что это не так. Но при этом производители знают, что государство включилось в «игру с субсидированием». В результате они, скорее всего, будут лоббировать предоставление субсидий, ссылаясь на внутриэкономические искажения, которых на самом деле не существует. Если эти усилия увенчаются успехом, они получат «производительскую ренту» $P_d gb P_f$ — поскольку рыночная и социальная кривые предложения в данном случае совпадают. Таким образом, данная зона будет представлять собой объем издержек, которые понесет общество в результате *погони за субсидиями*. Для благосостояния общества эти издержки, очевидно, представляют собой чистые потери, и гипотетически никакого прироста общественного производства в этом случае не происходит. Поскольку на практике абсолютно невозможно

определить, существует внутриэкономическое искажение или нет, и, что еще важнее, выявить масштаб этого искажения, а значит, и размер необходимой субсидии, избежать подобной разновидности мошенничества крайне трудно. Или же, если внутриэкономическое искажение существует и кривая $S_s S_s$ расположена ниже, чем SS , лоббистская деятельность производителей с целью получения субсидий, скорее всего, приведет к расходам в объеме P_d *ga* P_f , — примерно так же, как это происходит в результате «погони за тарифами», — и эти издержки опять же могут перевесить прирост общественного производства abc^5 . Таким образом, получается, что устранение внутриэкономических искажений за счет налогов/субсидий также не всегда приводит к росту благосостояния, а потому наилучший вариант, возможно, заключается в том, чтобы вообще не вмешиваться в ситуацию, т.е. проводить политику *laissez faire*! Следовательно, даже в рамках теории внутриэкономических искажений (поскольку из-за «погони за рентой» в разных ее вариантах круг все равно замыкается) свобода торговли и *laissez faire*, как это было очевидно классикам либерализма, идут рука об руку.

Глава 4

Валюты и финансы

Я впервые побывал в Латинской Америке в начале 1980-х, когда работал в исследовательских структурах Всемирного банка. Тогда у меня возникло ощущение, будто я, словно кэрролловская Алиса, оказался в Зазеркалье. В Бразилии я каждое утро отправлялся в небольшой обменный пункт возле Копакабаны, чтобы по неофициальному курсу поменять свои доллары на то количество крузеро, что понадобится мне в течение дня. Толстые пачки банкнот, которые я получал за свои 20 долларов, в карманы не помещались — приходилось носить их в портфеле. Как-то на три часа дня мне назначил встречу директор знаменитого Института Варгаса. Пригласив меня в кабинет, он извинился, сказав, что должен срочно позвонить своему биржевому маклеру. Разговор был долгий; когда он закончился, директор объяснил, что разместил небольшую сумму, оставшуюся у него на счете для текущих расходов, на ночной валютной бирже по ставке, индексированной в соответствии с уровнем инфляции, который составлял почти 100% в сутки. В противном случае эта сумма, эквивалентная 10–20 долларам, практически ничего бы уже не стоила. Затем, приехав в Аргентину, я пошел менять доллары на местную валюту и с удивлением обнаружил, что мне вручили пачку банкнот по 100 000 песо, каждая из которых равнялась нескольким центам. Ознакомившись с данными аргентинского Центробанка о денежной массе, я увидел, что за предыдущий месяц она возросла примерно на 80%. Услышав мой вопрос, как удалось этого добиться, директор Центробанка посмотрел на меня с большим удивлением и пояснил: «А печатный станок на что?» Это действительно был странный, загадочный мир.

Ведь я хорошо помнил те годы, когда в начале 1970-х я работал в Плановой комиссии Индии: если годовой уровень инфляции в стране увеличивался до 15–20%, это вызывало настоящую панику, а эмиссия денег была практически исключена. Когда премьер-министр Индира Ган-

ди ввела в стране чрезвычайное положение и наделила своего младшего сына Санджая фактически неограниченными политическими и экономическими полномочиями, он выяснил, что политика дается ему гораздо проще. Когда Санджай попытался осуществить денежную эмиссию для собственных целей, он натолкнулся на неприступную стену — служащих Министерства финансов, уроженцев юга страны, игравших роль «первосвященников» сложной системы финансовой отчетности, созданной еще во времена британского владычества и унаследованной независимой Индией. Не разбираясь в этой сложной нормативной базе, он был просто не в состоянии увеличить денежную массу за счет эмиссии.

Мои латиноамериканские впечатления наглядно иллюстрируют две старые истины: правителям всегда не хватает денег и они используют различные уловки, чтобы эти деньги раздобыть. Для начала они повышают налогообложение, а когда оно становится непомерным и уклонение от налогов приобретает повальный характер, прибегают к заимствованию за рубежом, что зачастую заканчивается банкротством их кредиторов¹ и полным закрытием иностранного кредита. Тогда они начинают «портить монету», получая сеньораж² за счет «инфляционного налога». Разобравшись в ситуации, население начинает уклоняться и от этого «налога», стараясь не хранить наличные, а сразу приобретать на них товары или менять их на иностранную валюту. Подобное «бегство от наличных» сокращает базу инфляционного налога и вынуждает правительство печатать все больше денег. Это в конечном итоге приводит к гиперинфляции, поскольку реальная наличность начинает сокращаться из-за повального бегства от отечественных бумажных денег. Драматическая ситуация, очевидцем которой я стал, путешествуя по латиноамериканскому Зазеркалью, представляла собой последний этап этого процесса. Она также демонстрировала ошибочность утверждений некоторых экономистов, что инфляции не следует придавать особого значения, поскольку единственный ущерб от нее связан с тем, что ботинки у людей изнашиваются быстрее, поскольку им приходится чаще ходить в банк. Существовало мнение, что удвоение денежной массы ни на что реально не повлияет, поскольку это равносильно обмену двух единиц прежней валюты на одну единицу новой. Деньги — лишь ширма, или, как говорят экономисты, они «нейтральны». Однако в условиях гиперинфляции эта ширма не позволяет отличить изменения в относительных ценах от изменений общего уровня цен. В рыночный механизм словно бросают гаечный ключ, и нет ничего удивительного, что после этого он работает с перебоями. Более того, единственные, кто по-прежнему попадает в сеть «инфляционного нало-

га», — это люди, не имеющие доступа к отечественному валютному рынку, а значит, лишенные возможности легко поменять свои наличные на иностранную валюту. Речь, понятно, идет о бедняках, людях с низкими доходами. Таким образом, инфляционный налог имеет ярко выраженный регрессивный характер.

Итак, стабильная валюта представляет собой «общественное благо», и дискуссии о том, какой валютный режим лучше всего позволяет обеспечить эту стабильность, идут уже целое столетие. С этим тесно связан вопрос о свободном движении капиталов через национальные границы. Наконец, с нестабильностью валюты связывают цикличность роста и спада в реальном секторе. Все это приводит к постоянным спорам между теми, кто считает, что капиталистическая экономика нестабильна по определению и для исправления этого недостатка требуется государственное вмешательство, и сторонниками противоположной точки зрения — что несмотря на все приступы безумия и паники, несмотря на все кризисы капиталистическая экономика в основе своей стабильна и указанные неизбежные колебания происходят на фоне постоянно растущего национального дохода. Государственное вмешательство с целью смягчения или устранения циклических колебаний деловой активности будет либо неэффективным, либо и вовсе контрпродуктивным. В настоящей главе мы рассмотрим все эти взаимосвязанные вопросы об оптимальной международной валютно-финансовой архитектуре в условиях глобальной экономики.

Международные валютные режимы

Как я продемонстрировал в главе 1, с XIX века сменились четыре международных валютных режима — золотой стандарт, просуществовавший со второй половины XIX столетия до Первой мировой войны, смешанная система межвоенного периода, Бреттон-Вудский золотой обменный стандарт, действовавший до 1974 года, и нынешнее «отсутствие системы» с различными формами плавающего обменного курса. Чтобы понять суть этих различных систем и причины, по которым они сменяли друг друга, следует упомянуть о наличии так называемой трояственной дилеммы: из трех факторов — фиксированного обменного курса (например, золотого стандарта или квазификсированного курса в рамках Бреттон-Вудской системы), монетарной независимости (позволяющей самостоятельно разрабатывать внутреннюю монетарную политику в отношении циклов деловой активности) и свободы междуна-

родного перемещения капиталов — одновременно могут существовать лишь два. Так, в условиях золотого стандарта существовали фиксированные валютные курсы и свободное движение капиталов, но монетарная независимость у государств отсутствовала. В рамках квазификсированной Бреттон-Вудской системы с золотым обменным стандартом действовали фиксированные курсы и монетарная независимость, но контроль над финансовыми потоками ограничивал движение краткосрочного капитала. В нынешних условиях плавающих курсов мы имеем монетарную независимость и свободу движения капиталов, но фиксированные курсы отсутствуют.

Корректировка платежного баланса

Чтобы понять причины подобной эволюции международных валютных режимов за последние два столетия и сделать вывод, какой из них можно считать идеальным сегодня, в период глобализации, используем простую модель адаптации открытой экономики в условиях внутренних (циклы деловой активности) и внешних шоков (например, при изменениях условий торговли для страны и/или волатильности притока капиталов). Речь идет о так называемой австралийской модели — разработчиками этой модели были уроженцы Австралии, покойные профессора Солтер и Суон³.

Возьмем «малую» страну, торгующую на заданных в отношении импорта-экспорта условиях, на которые она не может повлиять, поскольку не имеет ни монополии, ни монополии ни на один товар из тех, что она ввозит или вывозит. Таким образом, на международных рынках она является «ценовым объектом». При наличии заданной цены на экспортные и импортные товары мы можем объединить их в «композитный» *торговый* товар, где вес каждого компонента основан на фиксированной мировой цене обоих товаров. Соответственно, внутренняя цена торгового товара будет задаваться ценой на две его составляющие в иностранной валюте и номинальным обменным курсом. Вопросы избыточного внутреннего спроса или предложения торгового товара решаются за счет внешней торговли: в случае повышения спроса (предложения) возникает дефицит (профицит) торгового баланса. Кроме того, существует и *неторговый* товар, который либо из-за высоких транспортных расходов (как это происходит, к примеру, с парикмахерскими услугами или недвижимостью), либо из-за запретительных налогов не попадает в сферу внешней торговли. В отличие от торгового товара, чья

внутренняя цена определяется мировыми ценами (заданные цены в иностранной валюте конвертируются во внутренние цены по *номинальному обменному курсу*), цена неторгового товара, таким образом, должна выравнивать соотношение внутреннего спроса и предложения. Когда мы сводим всю экономику к двум товарам — торговому и неторговому, важнейшей сравнительной ценой в рамках данной модели становится соотношение цен на торговый и неторговый товары. *Реальный обменный курс*⁴ определяется как сравнительная внутренняя цена (коэффициент) неторговых и торговых товаров⁵.

Представим, что в стране действует *фиксированный* номинальный обменный курс. Первоначально ситуация характеризуется внутренним и внешним равновесием: объем производства внутри страны равен объему расходов, а дефицит в текущем сальдо платежного баланса отсутствует. Затем происходит значительный приток капитала (или валютных поступлений — за счет роста цен на экспортируемые страной товары). Это приведет к двум результатам. Во-первых, станет возможным увеличение расходов в объеме, равном притоку капитала или валюты. Во-вторых, у страны появится дефицит текущего баланса — импорт превысит экспорт в том же объеме, чтобы поглотить приток средств. Все это приведет к повышению реального обменного курса национальной валюты. Дело в том, что увеличение расходов, которое стало возможным, вызовет в определенной пропорции — в зависимости от предпочтений — рост спроса как на торговые, так и на неторговые товары.

Дополнительный спрос на торговые товары будет быстро удовлетворен за счет нетто-импорта (превышения импорта над экспортом) без какого-либо изменения внутренней цены на торговые товары. Однако, поскольку неторговые товары, согласно нашей гипотезе, производятся только внутри страны, повышение спроса приведет к увеличению их сравнительной цены. Это повлечет за собой рост предложения таких товаров, а также, из-за падения сравнительной цены на торговые товары, к сдвигу в сторону торговых товаров в сфере потребления, результатом чего станет дальнейшее увеличение нетто-импорта. В рамках нового равновесия сравнительная цена неторговых товаров (реальный обменный курс) постоянно будет выше. Произойдет сокращение отечественного производства торговых товаров и увеличение выпуска неторговых товаров, а также возникнет дефицит текущего баланса, полностью эквивалентный притоку капиталов. Кроме того, повысится общий уровень цен (поскольку цена неторговых товаров увеличится, а цена торговых — останется прежней).

Последний же из перечисленных эффектов зависит прежде всего от нашего допущения относительно фиксированного *номинального* обменного курса. Если бы он носил гибкий характер, требуемое повышение *реального* обменного курса (каковое является одним из феноменов, обеспечивающих равновесие, а потому неизбежно) выразилось бы в падении внутренней цены на торговые товары в результате роста номинального обменного курса⁶. Тогда не возникнет необходимости и в повышении цены на неторговые товары и общего уровня цен. Однако сокращение производства торгового товара произойдет и в этом случае. Эти два аспекта так называемой голландской болезни⁷, выявленной во многих странах, столкнувшихся с резким увеличением валютных доходов или мощным притоком капитала, различаются по характеру: сокращение сектора торговых товаров неизбежно, но о повышении цены на неторговые товары этого не скажешь. Последнее зависит от политики в отношении номинального обменного курса. Чтобы оценить сравнительные достоинства фиксированного и гибкого номинальных обменных курсов⁸ в плане адаптации к волатильности финансовых и товарных рынков, рассмотрим ситуацию, когда — не важно, по какой причине, — «золотой дождь» валютных доходов или приток капиталов иссякает. В этом случае страна не сможет больше финансировать превышение расходов над объемом производства, а также превышение импорта над экспортными доходами, которые прежде были возможны благодаря притоку иностранной валюты. Ей придется сократить расходы на внутренние нужды и устранить дефицит текущего баланса.

Представим себе, что государство готово привести расходы в соответствие с уровнем производства, осуществляя соответствующую монетарную и фискальную политику. Однако оно сохраняет фиксированный курс национальной валюты. Если по какой-либо причине *цены на неторговые товары отличаются негибкостью в плане снижения* или медленно адаптируются к новой ситуации, сравнительная цена неторговых товаров (реальный обменный курс) не упадет, как требуется. В результате не произойдет необходимого *перенацеливания внутренних расходов с неторговых товаров на торговые*, а значит, и корректировки внешне-торгового дефицита. В этом случае добиться требуемого снижения реального обменного курса можно лишь путем девальвации курса номинального. Без подобной корректировки сокращение расходов, необходимое для восстановления равновесия платежного баланса, неизбежно приведет к рецессии в экономике и росту безработицы.

В условиях динамично развивающейся экономики реальный обменный курс в принципе должен постоянно меняться, и возника-

ют два аргумента относительно выбора между альтернативными валютными режимами. Первый заключается в том, что при фиксированном обменном курсе изменение реального курса происходит вместе с движением внутренних цен на большое количество неторговых товаров. В то же время в условиях гибкого обменного курса этот процесс идет автоматически, вместе с изменением номинального курса. Иными словами, если при фиксированном обменном курсе установление равновесия внутренних и мировых цен сопровождается изменением стоимости миллионов товаров и зарплат миллионов людей в национальной валюте, то при гибком обменном курсе происходит лишь одно изменение ее номинала. Кроме того, гибкий валютный курс дает стране свободу выбирать монетарную политику, не тревожась о том, как это отразится на платежном балансе. Прежде всего по этим двум причинам два нобелевских лауреата — сторонник классического либерализма Милтон Фридман и Джеймс Мид, выступавший за социальное планирование, — уже давно высказались в пользу гибкого обменного курса.

Кроме того, оба экономиста поняли, что гибкий валютный курс неизбежно порождает спекуляцию, связанную с различными оценками будущей величины номинального курса. Фридман утверждал, что подобная спекуляция играет стабилизирующую роль. Поскольку любая спекуляция основана на догадках относительно неизвестного будущего, те, чьи предположения в дальнейшем оказываются верными, получают прибыль за счет остальных. Спекуляция может оказывать дестабилизирующее воздействие лишь в том случае, если на рынке ежедневно появляется бесконечное количество «чайников», которых профессионалы обдирают как липку. Другими словами, прибыльная спекуляция, как правило, нивелирует отклонения от формирующегося, неопределяемого в настоящем равновесия, однако нельзя исключать и ее дестабилизирующей роли⁹.

Второй аргумент в пользу выбора одного из альтернативных вариантов обменного курса связан с тем, что в отличие от ряда «промежуточных» валютных режимов, вроде управляемого плавающего курса или корректируемой привязки, ни фиксированный, ни свободно плавающий валютный курс не предусматривает произвольного вмешательства властей. Их действие и корректировки, которые они вносят, имеют автоматический характер. Все промежуточные режимы, напротив, требуют конкретных действий со стороны властей. А они напрямую связаны с «догадками» относительно непредсказуемого будущего. Подобно тому, как в основе «синдрома планирования» лежит предположение, что «всезнающие плановики» всегда найдут любую необходимую информацию, что-

бы составить оптимальный план, сторонники различных промежуточных валютных режимов косвенно предполагают наличие у властей необходимой информации о будущем (а ведь оно неизвестно по определению), позволяющей создать оптимальную схему обмена валют. Естественно, в реальности это не так. Соответственно, они не могут знать ни масштабов, ни даже направления будущих колебаний обменного курса. Что же касается обеих автоматических систем, то здесь власти могут позволить множеству частных игроков на основе имеющейся у них информации в индивидуальном порядке «делать ставки» относительно будущего, зная, что требуемая корректировка платежного баланса произойдет автоматически. В свете этого неудивительно, что за последние тридцать лет различные промежуточные режимы — «ползучая привязка», *tablitas*, управляемый плавающий курс — в конечном итоге терпели крах.

Поскольку в большинстве экономик корректировка внутренних цен и зарплат происходит с замедлением, приверженность фиксированному обменному курсу может обернуться разбалансировкой курса реального. Существует немало фактов, свидетельствующих о том, что такая разбалансировка (см.: Edwards 1989), связанная с неудачной политикой в сфере номинального обменного курса, приводила к болезненным адаптационным мерам, которые вынуждены были принимать многие страны Латинской Америки и Африки для борьбы с долговым кризисом в начале 1980-х¹⁰. В условиях усиливающейся интеграции в мировой экономике, когда на международных рынках капиталов гигантские суммы перемещаются одним нажатием клавиши на компьютере, гибкость номинального обменного курса становится важным методом защиты экономики от волатильности потоков капитала и цен на товары. Именно поэтому, подобно Фридману и Миду, при выборе между двумя автоматическими системами корректировки платежного баланса я отдаю предпочтение свободно плавающему обменному курсу.

Эволюция международной валютной системы

Теперь рассмотрим вопрос об основополагающих принципах различных международных валютных режимов и причинах их крушения. *Золотой стандарт* базировался на гибкости внутренних цен, а также зарплат. Это позволяло финансовым органам не волноваться о валютных корректировках, необходимых в ином случае для обеспечения фиксированного номинального обменного курса и мобильности ка-

питала. Однако с ростом влияния профсоюзов и демоса снижение зарплат в денежном исчислении становилось невозможным. Кейнс осознал этот факт: в своей «Общей теории» он исходил из реалистичной предпосылки о том, что номинальные (но не реальные) зарплаты утратили гибкость. Из-за подобной жесткости зарплат, а значит, и цен на неторговые товары в рамках системы фиксированных курсов не могло происходить автоматически необходимое снижение реального обменного курса. В результате реальный обменный курс оставался фиксированным, и в этих условиях единственным способом выравнивания платежного баланса была дефляция со всеми вытекающими последствиями в плане сокращения занятости и производства. Из-за этого в межвоенный период страны мира одна за другой отказывались от золотого стандарта в пользу гибких или контролируемых обменных курсов.

Созданная после Второй мировой войны *Бреттон-Вудская система* представляла собой компромисс между гибким обменным курсом, который, по мнению многих экспертов, в 1930-х годах порождал нестабильность и «соперничество» в плане девальвации, и фиксированным обменным курсом по типу золотого стандарта, который оборачивался ростом безработицы. Выход был найден в форме *золотого обменного стандарта*: курс доллара привязывался к золоту, а курсы остальных валют — к доллару. Этот обменный курс, фиксированный относительно доллара, можно было изменить через процедуру консультаций с Международным валютным фондом, если та или иная страна сталкивалась с серьезным нарушением равновесия платежного баланса, и, поскольку уровень зарплат в этой стране отличался негибкостью, для поддержания полной занятости и равновесия платежного баланса требовалось снижение номинального курса национальной валюты. Таким образом, Бреттон-Вудская система основывалась на квазификсированных обменных курсах. Более того, для ее поддержания необходим был запрет на передвижение краткосрочного капитала («горячих денег»). В противном случае при появлении признаков нарушения равновесия платежного баланса той или иной страны у спекулянтов появилась бы возможность безошибочно играть на понижение. Спекулянты могли делать ставку на вероятную девальвацию и продавать валюту этой страны: в случае снижения ее курса они получили бы прибыль, а если бы этого не произошло, остались бы при своих, попросту вернувшись к базовой валюте, приобретя ее по прежнему фиксированному курсу. Предотвратить подобные атаки спекулянтов можно было лишь при наличии у страны достаточных валютных резервов, чтобы от них «отбиться», или за счет контроля над потоками краткосрочного капитала, лишаящего

их средств для проведения подобных атак. Таким образом, система квазификсированных обменных курсов требовала контроля над потоками краткосрочного капитала и поддержания на адекватном уровне валютных резервов. То есть создатели этой системы пожертвовали мобильностью капиталов, сохранив фиксацию обменных курсов и независимость монетарной политики ее участниц для управления совокупным внутренним спросом.

Бреттон-Вудская система рухнула по трем причинам. Первая была связана с необходимостью иметь достаточные запасы резервной валюты для поддержания фиксированного обменного курса в условиях нормальных колебаний текущего платежного баланса. Роль основной резервной валюты играл доллар. В связи с ростом мировой торговли единственный способ увеличения валютных резервов, необходимых для международных транзакций, заключался в поддержании Соединенными Штатами дефицита текущего баланса, финансируемого за счет эмиссии долларов. Другие страны могли избежать накопления долларовых резервов, эквивалентного, по сути, беспроцентному кредитованию американской экономики, за счет конвертации имеющихся у них долларов в золото. Дело в том, что по правилам золотого обменного стандарта правительство США должно было конвертировать доллары в золото по фиксированной цене. Некоторые страны, особенно Франция и Китай, начали увеличивать свой золотой запас. Однако в условиях фиксированной цены на золото вспышка инфляции, поразившая весь мир в 1960-х годах, привела к сокращению реальной стоимости этих золотых запасов. Таким образом, упущенная выгода от хранения резервов в золоте стала больше, чем в случае с резервами в виде американских государственных облигаций. Более того, общемировая добыча золота не поспевала за ростом международной торговли. Если бы страны конвертировали все свои доллары в золото, это обернулось бы кризисом ликвидности мирового масштаба и новой депрессией по образцу 1870-х годов. Для разрешения этого двойного кризиса ликвидности некоторые экономисты, в первую очередь профессор Оксфордского университета сэр Рой Хэррод, рекомендовали повысить долларовую цену золота. Это моментально увеличило бы долларовую стоимость мировых запасов золота, а значит, и ликвидность на международном рынке без необходимости постоянной эмиссии долларов Соединенными Штатами для покрытия дефицита текущего баланса. Однако это предложение не одобряли те, кто считал, что оно вознаграждает главные золотодобывающие страны того времени: ЮАР, где существовала система апартеида, и коммунистический Советский Союз.

Вторая причина крушения Бреттон-Вудской системы заключалась в том, что Соединенные Штаты были единственной страной, не имевшей возможности девальвировать национальную валюту в случае серьезного нарушения равновесия платежного баланса. Поскольку курсы валют всех других стран фиксировались относительно доллара, а доллар, в свою очередь, был привязан к золоту, его девальвация могла произойти только в случае ревальвации всех остальных валют, на что другие страны идти не хотели. В 1960-х годах США финансировали расходы на Вьетнамскую войну за счет масштабного бюджетного дефицита, что привело к инфляции внутри страны и крупному дефициту текущего баланса. В отличие от других стран, сталкивавшихся с аналогичной проблемой, Соединенные Штаты не могли осуществить адаптационные меры, а именно: сократить государственные расходы методами монетарной и фискальной политики и одновременно перейти на новый режим их финансирования за счет девальвации. Таким способом можно было и обеспечить полную занятость, и уравновесить платежный баланс. Президент Никсон нашел выход из тупика, отказавшись в 1974 году от привязки доллара к золоту. Соединенные Штаты больше не обменивали национальную валюту на золото по фиксированной цене. Курс доллара по отношению к другим валютам должен был определяться на свободном валютном рынке. Мир перешел на нынешнюю систему плавающих курсов.

Однако наибольшее значение, вероятно, имела третья причина падения Бреттон-Вудской системы. Квазификсированные курсы валют, лежавшие в ее основе, держались на контроле над потоками краткосрочного капитала, контроле, который защищал их от спекулятивных атак. В первые послевоенные годы ограничения обмена валюты, обеспечивавшие необходимый административный механизм для контроля над потоками капитала, приобрели повсеместный характер. Британия отказалась от них лишь после прихода к власти правительства Тэтчер в 1979 году. В рамках Бреттон-Вудской системы власти должны были делать различие между «позитивными» долгосрочными потоками капиталов и «коварными» краткосрочными. Первые следовало санкционировать, а последние — запретить, поскольку они угрожали спекулятивными атаками на систему квазификсированных валютных курсов. Однако по мере либерализации международной торговли и ее неуклонного роста в послевоенный «золотой век» блокировать движение краткосрочных капиталов становилось все труднее. Оно обеспечивалось за счет практики ускорения или затягивания расчетов по внешнеторговым сделкам: за счет манипуляций с отчетностью экспортеры «прокручивали» выручку в любой нужной им валюте. А решающую роль в подрыве контроля над

капиталами сыграло возникновение евродолларового рынка. Мы уже рассказывали о том, как этот рынок был создан в 1950–1960-х годах, выполняя функции аполитичного финансового посредничества. После «ценового путча» ОПЕК в 1973 году количество средств, проходящих через европейский валютный рынок, резко увеличилось. Подобный рост евродолларового рынка поднял «девятый вал» свободного капитала, который ни одна страна не могла контролировать. Это означало смертный приговор любой системе квазификсированных курсов.

Таким образом, большинство передовых стран мира перешло к плавающему валютному курсу, не требующему международных резервов. Однако многие страны — в основном азиатские — до сих пор сохраняют фиксированный или квазификсированный валютный курс, привязанный к американскому доллару, и, по сути, придерживаются бреттон-вудского долларового стандарта.

Европейский валютный союз

Европа стремится противодействовать тенденции к переходу на гибкие валютные курсы. Создав Европейский валютный союз, она установила систему фиксированных обменных курсов, основанную на евро. Каковы ее перспективы?

После Второй мировой войны мир фактически придерживался долларового стандарта. Сильный евро может бросить вызов гегемонии доллара. Поскольку доля стран ЕС в мировой торговле и производстве равна доле США, возможность использовать евро как резервную валюту и расчетную единицу для международных транзакций с товарами и услугами, а также для сделок в растущей международной подпольной экономике может привлечь многих¹¹.

Но соответствует ли соперничество между евро и доселе преобладающим долларом интересам мирового сообщества? Как мы видели, крушение ЛЭМП XIX столетия отчасти было вызвано упадком *Rach Britannia*, за которым далеко не сразу последовало установление *Rach Americana*. Держава, преобладающая в экономическом и политическом плане, не желала брать на себя новые обязанности вплоть до окончания Второй мировой войны. Именно американской гегемонии сегодня бросает вызов объединенная Европа. Однако, помимо вопросов о шансах этой затеи на успех, существует опасность, что эта попытка может породить на международной арене трения, аналогичные тем, что привели к крушению ЛЭМП XIX столетия.

Если евро сможет успешно потеснить доллар в качестве мировой резервной валюты, это будет означать, что доля евро в общемировой денежной массе (включая валютные резервы) превзойдет долю доллара. В результате Европейский центральный банк получит косвенную прибыль в форме сеньоража¹². Кроме того, подобное развитие приведет к двум другим результатам мирового значения. Если произойдет достаточно серьезное «бегство» от американских активов и переход накоплений по всему миру в евро, нынешний дисбаланс между накоплениями и инвестициями в США поддерживать будет невозможно — как и дефицит текущего платежного баланса. За этим последует падение доллара, повышение процентных ставок и снижение котировок ценных бумаг. На тот момент, когда я пишу эти строки (в ноябре 2004 года), подобная ситуация может стать делом недалекого будущего. Другим результатом станет резкое усиление евро за счет притока капиталов, вызванного стремлением международных инвесторов диверсифицировать свои портфели. Мы уже наблюдаем повышение курса евро, во многом связанное с нынешней слабостью доллара.

Но сможет ли евро заменить доллар в качестве главной мировой резервной валюты? Я полагаю, что этого не случится. Дело в том, что евро пока не считается столь же надежной валютой, как доллар. Так, если никто не сомневается, что доллар, в котором номинируются долгосрочные (тридцатилетние) облигации Министерства финансов США, к моменту погашения будет существовать, то относительно евро, а значит, и погашения еврооблигаций, выпущенных на тот же срок, такой уверенности нет.

Подобное неверие в устойчивость евро непосредственно связано с самим способом введения этой валюты: ведь при этом телегу валютного союза поставили впереди лошади — союза политического. Валюта полноценного государства внушает доверие, поскольку исчезнуть она может только вместе с самим государством — а подобное маловероятно. Когда валютный союз не подкреплён политическим, он внушает доверие лишь в том случае, если отвечает, как говорят экономисты, критерию «оптимальной валютной зоны», в рамках которой обменный курс носит фиксированный характер. Европа этому критерию не соответствует. Чтобы валютный союз действовал эффективно, необходимо, чтобы для решения проблемы безработицы, которую могут вызвать асимметричные шоковые изменения в разных регионах валютной зоны, зарплаты или цены на ее территории отличались гибкостью или же, как в Соединенных Штатах, там существовала беспрепятственная миграция между регионами, испытывающими дефицит или избыток спроса

на рабочую силу. В Европе нет ни одного из этих атрибутов¹³. Рынки труда ее стран-участниц печально известны своей негибкостью, а значительные различия в обычаях и языках придают трудовым ресурсам — кроме относящихся к высшим эшелонам — низкую мобильность. В условиях пакта «стабильности» страны зоны евро не в состоянии решать проблему безработицы ни за счет валютного курса, ни средствами фискальной политики. Кроме того, в отличие от полноценного федеративного государства — Соединенных Штатов — ЕС вряд ли сможет обеспечить в нужном объеме финансовые трансферты из «центра» для борьбы с безработицей в регионах. В результате подавляющее большинство уважаемых мейнстримовских экономистов рассматривает евро как рискованную затею с высокими шансами на провал.

Международные потоки капитала

Аргументы в пользу беспрепятственной трансграничной мобильности капитала аналогичны тем аргументам, которыми обосновывается свобода торговли товарами и услугами. Когда капитал размещается там и в тех целях, где он дает максимальную отдачу с поправкой на риски, результатом становится его более эффективное использование как заемщиками, так и кредиторами. Кроме того, мобильность капитала позволяет странам сгладить временные колебания в объеме потребления за счет выдачи или получения кредитов на международном рынке, а также диверсифицировать риски.

Мы видели, как после Второй мировой войны в результате упразднения контроля над обменом валюты и краха Бреттон-Вудской системы большинство развитых стран постепенно либерализовало рынки капитала. Кроме того, после «путча» ОПЕК многие развивающиеся страны также получили доступ на мировые рынки капитала, а в ходе либерализации экономики государств третьего мира в 1980-х годах многие из них ослабили контроль над движением капиталов. Однако из-за серии финансовых кризисов, разразившихся в 1990-х годах как в развивающихся, так и в развитых странах, у многих возникли сомнения в целесообразности свободной мобильности капиталов (Bhagwati 1998; Krugman 1998; Stiglitz 2002). Подобная реакция пока не затронула сами развитые страны, однако среди тех, кого заботит ситуация в развивающихся странах, она получила большое распространение. Обоснованы ли опасения, связанные со свободным движением капиталов, и необходимо ли развитым странам сохранять (как это происходит в Китае и Индии) или вновь

вводить (как это на короткий срок сделали власти Малайзии) контроль над рынком капиталов?

Макроэкономическая нестабильность

В связи с этими вопросами возникает еще один, более фундаментального свойства: являются ли долговые кризисы, происходящие начиная с 1980-х годов — особенно в отношении государственной задолженности, — неизбежным следствием либерального режима в сфере движения капиталов и могут ли действия властей предотвратить или ослабить подобные потрясения или же, наоборот, они их лишь усугубляют? Это центральный вопрос, служащий водоразделом между «классической либеральной» и «дирижистской» позициями. В основе этих разногласий лежит другое важное противоречие — во взглядах на функционирование макроэкономики на национальном и международном уровнях. Сторонники классического либерализма считают, что конкурентная макроэкономика, лишенная установленных государством барьеров, препятствующих адаптации, способна к «самокоррекции»; дирижисты полагают, что нестабильность, по определению присущую макроэкономике, нельзя устранить без государственного вмешательства. Парадокс нынешней ситуации заключается в том, что большинство государств, по сути, взяли на вооружение классическую либеральную концепцию во внутренней макроэкономике, отказавшись от вмешательства в кейнсианском духе, получившего повсеместное распространение в первые два послевоенных десятилетия, и одновременно все активнее рекомендуют различные дирижистские методы для «контроля» над макроэкономикой на международном уровне.

Колебания совокупной экономической активности возникли не сегодня. В прошлом, когда экономика большинства стран носила аграрный характер, они были связаны с ежегодными колебаниями климатических условий, особенно объема осадков. В процессе индустриализации возникли новые источники циклических вариаций экономической активности, связанные как с колебаниями в объемах инвестиций, зависящих от «стадного чувства» предпринимателей, так и с краткосрочной негибкостью зарплат на рынках труда промышленно развитых стран. Цикличность деловой активности, об основополагающих причинах которой и по сей день идут споры, стала отличительной чертой индустриальной экономики. В результате глобализации XIX столетия экономические подъемы и спады на Севере затронули и Юг — за счет

вариации спроса на первичную продукцию, которую он экспортировал. Кейнсианская «революция» породила надежды на то, что активная финансовая политика позволит контролировать циклы деловой активности. Однако, несмотря на утверждения некоторых политиков (в конце 1990-х годов, к примеру, они были характерны для министра финансов Великобритании Гордона Брауна) о том, что им удалось «обуздать» цикличность, это явление никуда не исчезло.

Контроль над цикличностью деловой активности

Что говорит нам опыт истории, начиная с 1870-х годов, о природе циклов деловой активности и эффективности мер государства по контролю над ними? Кристина Ромер, подытожив соответствующие данные по США за 1886–1997 годы, пришла к следующему заключению: «Как в довоенный, так и в послевоенный период не претерпели изменений (по крайней мере радикальных) такие факторы, как волатильность общих макроэкономических индикаторов и среднестатистическая глубина спадов. Изменилась в послевоенные годы частота и масштаб рецессий. Периоды роста после Второй мировой войны стали несомненно продолжительнее, чем до Первой мировой войны, т.е. сегодня рецессии случаются не так часто, как в прошлом. Кроме того, рецессии, в среднем не уступая по глубине предвоенным, все же, судя по всему, тяготеют скорее к среднему масштабу» (Romer 1999: 33). Она обнаружила и другую особенность: если до Первой мировой войны движущей силой циклов «подъем–спад» были стадное чувство и приступы паники на финансовых рынках, то после войны эти циклы определялись государственной политикой, в основном кейнсианскими «рецептами» относительно активных действий в финансовой сфере.

Этот вывод справедлив по нескольким причинам. С одной стороны, в условиях «расширения» государства появляются автоматические стабилизаторы: динамика государственных доходов соответствует экономическим циклам, а государственные расходы на пособия по безработице и соцобеспечение носят контрциклический характер, что приводит к автоматическому росту бюджетного дефицита в период рецессии и его сокращению в период бума. Кроме того, система страхования депозитов положила конец «бегству вкладчиков», провоцировавшему панику на финансовых рынках. Два этих новых фактора привели к усилению макроэкономической стабильности. Однако, с другой стороны, сама активная стабилизационная политика стала источником не-

стабильности. «Рецессии происходят и в послевоенный период, поскольку мы сами создаем их для обуздания инфляции. Инфляция в послевоенные годы стала постоянной проблемой, ведь государственная политика, особенно монетарная, ведет к чрезмерному росту расходов. Подобная политика в эту эпоху порождает периоды быстрого роста, подпитывающего повышение цен» (Ibid., 41). В то же время именно активная монетарная политика, проводимая в разгар рецессий в послевоенный период, позволяет снижать их масштабы.

Изучившие данные по 15 странам за период с 1870 года Базу и Тэйлор подтверждают, что в последние десятилетия циклы деловой активности отличаются не меньшей волатильностью, чем сто лет назад (Basu, Taylor 1999). Хотя в межвоенный период степень их волатильности повысилась, это было в основном связано с таким беспрецедентным явлением, как Великая депрессия. Примечателен и другой вывод исследователей: страхи относительно того, что плавающий режим валютных курсов, характерный для нынешней эпохи глобализации, усиливает макроэкономическую нестабильность, также необоснованны. Разделив период с 1870 года до наших дней на этапы в соответствии с описанной нами сменой международных валютных режимов, они выявили существенное усиление волатильности в межвоенные годы (1919–1939) по сравнению с эпохой золотого стандарта (1870–1914). Затем, в период существования Бреттон-Вудской системы (1945–1971), она вновь снизилась до уровня эпохи золотого стандарта, а на нынешнем этапе плавающих валютных курсов сократилась еще больше (Ibid., 49). Их выводы также подтверждают тот факт, что в основе цикличности деловой активности лежит волатильность инвестиций и что большое влияние на нее оказывает финансовая политика.

Многие уроки истории в этой сфере, похоже, сегодня усвоены. К 1970-м годам стало очевидно, что кейнсианская финансовая политика 1960-х провалилась — прежде всего потому, что порождаемый ею масштабный бюджетный дефицит усугублял проблему инфляции. Более того, был признан тот факт, что политики использовали финансовый курс для создания политических «циклов активности» в погоне за голосами избирателей. Наконец, с учетом неизбежного запаздывания выработки и реализации решений в сфере налогообложения и государственных расходов, стало ясно, что финансовая политика представляет собой в лучшем случае весьма неэффективный и ненадежный инструмент. Сегодня все согласны с тем, что финансовая политика должна ограничиваться вопросами макроэкономики и финансирования «общественных благ». Ее цель состоит в обеспечении сбалансированного бюджета

в ходе циклов деловой активности. Задача стабилизационных мер — контроль над темпами инфляции за счет монетарной политики. Чтобы не допустить политизации монетарной политики, ее проведение следует поручать независимым центральным банкам. Это, как ожидается, позволит снизить обусловленную политическими причинами нестабильность, которую мы наблюдали в послевоенный период.

Несмотря на то что в каждой макроэкономической концепции до сих пор используется «собственная» терминология, призванная отличить ее от остальных, классическая версия монетаризма, похоже, возобладала¹⁴. Главная рекомендация монетаризма состоит в том, что финансовая политика должна основываться на определенных правилах, а не осуществляться произвольно — в основном из-за того, что в последнем случае для осуществления правильных стабилизационных шагов недостает необходимой информации. Алан Мелцер отмечает:

Правила могут носить не фиксированный, а адаптивный характер, предсказуемым образом приспосабливаясь к постоянным изменениям в процессах реального роста и посредничества. Аргументы в поддержку правил связаны с пятью монетаристскими тезисами: 1) ни Центробанк, ни частные аналитические службы не способны предсказать динамику производства, занятости, инфляции и иных переменных с такой точностью, которая позволяла бы учитывать колебания средних величин; 2) существует проблема запаздывания — правительство и частные аналитические службы способны провести различие между постоянными и временными нарушениями темпов роста лишь задним числом; 3) реакция конкретных сравнительных цен на монетарные или иные воздействия в ходе данного цикла может отличаться от предыдущих циклов в зависимости от первоначальных условий, характера шоков и правил, которым следуют политические меры; 4) в отсутствие неожиданных политических воздействий частный сектор самостоятельно гасит колебания и возвращается к стабильности; 5) применение понятных правил сокращает информационные издержки (Meltzer 1995: 69).

Классическая теория циклов деловой активности

В результате в центре внимания вновь оказывается та точка зрения на причины цикличности деловой активности и на то, какую

политику государство должно (или не должно) проводить, реагируя на этот феномен, которая считалась общепринятой до кейнсианской «революции». Современным выразителем этой классической точки зрения, получившей наиболее полное развитие в исследованиях австрийской школы и великого шведского экономиста Кнута Викселля, стал Фридрих Хайек. В межвоенный период они с Кейнсом были ведущими специалистами по макроэкономике. Именно за работы, связанные с циклами деловой активности (в особенности «Цены и производство» и «Теорию капитала»), Хайеку была присуждена Нобелевская премия. Согласно классической «австрийской» концепции цикличность деловой активности связана в первую очередь с взаимодействием тенденций в сферах прибыли, инвестиций и кредита¹⁵. Периодические колебания в экономике, основанной на частном предпринимательстве, вызываются изменениями перспектив получения прибыли. Когда они благоприятны, инвестиции и производство увеличиваются, а если они ухудшаются, происходит обратное. Увеличение инвестиций подпитывает рост, который, в свою очередь, приводит к повышению прибыли и дальнейшим инвестициям. Однако весь этот процесс носит неопределенный характер, поскольку каждое конкретное капиталовложение основано на ожиданиях, связанных с будущими сравнительными ценами. Следовательно, капиталовложения представляют собой «азартную игру» и являются «заложниками фортуны». Ожидаемая прибыль (отдача) должна быть как минимум выше потенциальных издержек, связанных с неиспользованными альтернативными возможностями. Это обеспечивается процентными ставками, преобладающими на финансовых рынках. Таким образом, согласно этой классической теории, решающее значение для циклов «подъем–спад» имеют кредитные и финансовые рынки. «Австрийцы», особенно Хайек, подчеркивают ключевую роль, которую играют в экономике «межвременные» цены, связывающие настоящее и будущее, в первую очередь уровень и структура процентных ставок. Важнейшим для понимания этой структуры и «ложных сигналов», которые посылает неправильная монетарная политика, является введенное Хайеком понятие «нейтральных денег». Взяв за отправную точку количественную теорию денег, в целом, по его мнению, справедливую, Хайек утверждал, что традиционная точка зрения, согласно которой деньги играют нейтральную роль, пока их стоимость (т.е. уровень цен) остается неизменной, к примеру в ситуации, когда рост денежной массы пропорционален росту производства, не учитывала «эффекты вливания», т.е. вносящие искажения эффекты от различных способов увеличения денежной массы. Если вливание денег осуществляется через кредитные рынки, то даже

в том случае, когда увеличение денежной массы пропорционально росту экономической активности, а значит, не носит инфляционного характера, изменения *процентных ставок*, вызванные расширением кредитования, могут привести к появлению ложных сигналов с точки зрения «межвременных» цен, а следовательно, и к неверному распределению ресурсов.

Дело в том, что изменения процентных ставок систематически отражаются на структуре цен, от которой зависит распределение ресурсов между различными стадиями производства. Если пользоваться современной терминологией, падение процентной ставки в связи с расширением кредитования приведет к тому, что фирмы будут осуществлять сравнительно более капиталоемкие инвестиционные проекты с меньшим потенциальным уровнем отдачи. Искусственное занижение процентной ставки, вызванное «вливанием» денег за счет расширения кредита, также обернется неустойчивостью экономического бума из-за того, что будет инициироваться больше инвестиционных проектов, чем можно завершить, в результате чего возникнет дефицит финансовых ресурсов и подъем превратится в спад. Экономика преодолет его только после ликвидации «ошибочных инвестиций» и перераспределения средств в соответствии с межвременными предпочтениями потребителей и наличием ресурсов.

Однако, даже при проведении правильной монетарной политики, подъемы и спады в частнокапиталистической экономике неизбежны. В отличие от многих сегодняшних теорий цикличности деловой активности, согласно которым подлинными «причинами» этого явления оказываются различные внешние шоковые воздействия, в рамках данной, более ранней, концепции циклы деловой активности рассматриваются как эндогенная, самостоятельная характеристика частнокапиталистической индустриальной экономики (см.: Zarnovitz 1999¹⁶). Возьмем, к примеру, расширение деловой активности, подпитываемое оптимистическими ожиданиями прибыльности и выраженное в увеличении инвестиций. Во время этого подъема кредиты в целом выдаются достаточно легко, поскольку все смотрят на экономические перспективы через «розовые очки». В ходе такого расширения рыночные ставки будут ниже «естественного», по выражению Викселля, уровня процентной ставки — ожидаемой отдачи или предельной продуктивности инвестиций. По мере расширения кредитования для финансирования инвестиций процентные ставки повышаются, но крайне медленно. Однако в условиях такого расширения чересчур оптимистические прогнозы потенциальной прибыльности оборачиваются непродуманными инвестициями. На каком-то эта-

пе вместе с падением спроса снижаются и прибыли, и фирмы начинают сокращать масштабы своей деятельности; выявляются избыточные мощности. С окончанием бума становятся очевидными многие связанные с ним эксцессы, например безнадежные долги. После того как система избавляется от эксцессов бума, в экономике начинается новое оживление.

Похоже, именно по этой схеме развивались события в ходе недавнего бума и краха интернет-компаний и спада в Японии. Можно ли средствами государственной политики сделать что-то для смягчения последствий подобной цикличности? Ответ прост: очень немного. Если финансовые органы хотят прервать бум, они с помощью политических мер пытаются спровоцировать рецессию, что неоднократно происходило в послевоенный период. Возможно, они также способны смягчить последствия спада, ослабив «вожжи» монетарной политики, как это сделал глава Федеральной резервной системы Алан Гринспен в ходе недавней рецессии в США. Однако, поскольку корень проблемы связан с непродуманными инвестициями и избыточными мощностями, создаваемыми в период бума, единственное решение в условиях подобного структурного «кризиса» — позволить системе устранить эти искажения, открыв дорогу новому подъему. Как показывает пример Японии, кейнсианская политика преодоления спада за счет масштабного бюджетного дефицита оказывается в лучшем случае контрпродуктивной.

Какое значение имеет
макроэкономическая нестабильность?

Если подъемы и спады в рамках общей тенденции прогрессивного развития по определению присущи частнокапиталистической экономике, а действия государства способны усугубить эту проблему с той же вероятностью, что и смягчить ее, то возникает вопрос: настолько ли важное значение имеет эта неизбежная макроэкономическая нестабильность? Она давно уже вызывает споры среди экономистов, специализирующихся на проблемах развивающихся стран. Многие утверждают, что в результате интеграции в мировую экономику производящие первичную продукцию развивающиеся страны в долгосрочной перспективе могут столкнуться с замедлением темпов роста из-за нестабильности доходов, вызванной колебаниями объема их экспортных поставок в связи с цикличностью развития экономики Севера. Детально изучив опыт 21 развивающейся страны за послевоенный период совместно с Мюинтом, мы пришли к выводу об отсутствии связи между волатиль-

ностью темпов роста и долгосрочными тенденциями в этой сфере (Lal, Myint 1996). Нестабильность темпов роста не обязательно ведет к снижению общих результатов развития. Так, в послевоенный период Гонконг отличался крайней волатильностью темпов роста, а у Индии они были весьма стабильными. Тем не менее это не помешало Гонконгу продемонстрировать в эти годы один из самых впечатляющих результатов с точки зрения роста, а в Индии постоянный, но низкий рост в это время напоминал стабильность состояния больного, находящегося в коме.

Недавно мой коллега из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Аарон Торнелл и его соавторы исследовали эмпирические данные, касающиеся финансовых кризисов и роста. Вопреки апокалиптическим прогнозам, они обнаружили «прочную эмпирическую связь между более высокими темпами роста и вероятностью кризисов» (см.: Rancierre et al. 2003)¹⁷. В свете финансовых кризисов 1990-х они сравнивают безопасный, стабильный дирижистский путь, который избрала в сфере кредитования Индия, и более рискованный и нестабильный путь Таиланда, где превалирует частный сектор. Вывод таков: «Таиланд пережил кредитные бумы и кризисы, в то время как Индия шла по безопасному пути развития в кредитной сфере. С 1980 по 2001 год ВВП на душу населения в Индии вырос на 99%, а в Таиланде, несмотря на пережитый кризис, — на 148%» (Ibid., 3). В основе интервенционистской концепции, вновь всплывшей на поверхность после недавних финансовых кризисов в странах с развивающейся рыночной экономикой, по сути, лежит предположение о всезнании властей и «близорукости» частных игроков. Однако реальная мировая экономика подвергается самым разнообразным непредвиденным переменам. В аграрную экономику стран Древнего мира эту неопределенность в основном вносили силы природы, чаще всего климат. Динамичная капиталистическая экономика отличается еще большей волатильностью, связанной с изменением вкусов потребителей, технологий и ресурсной базы. К этому добавляются шоковые воздействия внутренней монетарной и бюджетной политики. Таким образом, «равновесие» между сравнительными ценами, включая реальный валютный курс (соотношение цен на неторговые и торговые товары), и портфельное равновесие на рынках акций будут постоянно меняться. Изменение равновесия в этих сферах не могут точно предсказать ни платоновы «стражи», ни рыночные игроки. Но как последние будут реагировать на эту неизбежную неопределенность? Поскольку непредвиденные шоковые воздействия ведут к колебаниям в уровне их доходов, а значит, и потребления, частные субъекты попытаются сгладить эти колебания: в благоприятные времена — за счет накоплений и вложения накопленных

средств, а в неблагоприятные — за счет сокращения инвестиций и отказа от накопления. В отсутствие развитых финансовых рынков подобное «сглаживание потребления» часто происходило за счет скупки ценных металлов в виде ювелирных украшений в ситуации неожиданного повышения доходов и продажи этих украшений после столь же неожиданного падения доходов и уровня потребления.

Может возникнуть предположение, что государство, будучи представителем народа, должно справляться с этой задачей еще лучше, выполняя те же функции по «сглаживанию потребления» в интересах общества, особенно если финансовые и страховые рынки развиты недостаточно. Именно этим обосновываются различные схемы стабилизации сырьевых цен и доходов производителей первичной продукции в развивающихся странах. Наибольшую известность из подобных схем приобрело создание так называемых советов по маркетингу (marketing boards), призванных решить проблемы, связанные с колебаниями цен на первичные продукты на мировых рынках. В рамках такой схемы государство приобретает, скажем, кофе или какао-бобы у производителей по средней мировой цене, рассчитанной по итогам всего ценового цикла, а затем продает товар в период повышения цен, получая прибыль, чтобы компенсировать убытки, связанные с его покупкой у отечественных производителей в тот период, когда цена была ниже средней. В теории подобные схемы выглядят логично, но на практике они неизменно превращаются в хищнические инструменты косвенного налогообложения отечественных производителей первичной продукции, а не стабилизации их доходов. Так, вместо «средних» мировых цен с производителями расплачиваются по более низким расценкам, а разницу государство-стервятник кладет себе в карман. Примеров подобного хищнического поведения можно привести множество (см.: Lal, Myint 1996); пожалуй, самым вопиющим из них были действия властей Ганы при президенте Нкруме, где из-за подобного поведения совета по маркетингу был загублен урожай какао, выращенный мелкими фермерами (подробнее см.: Rimmer 1992). То же самое можно сказать о «сырьевой ренте», получаемой государственным сектором благодаря эксплуатации минеральных ресурсов, например нефти в Нигерии (подробнее см.: Bevan, Collier, Gunning 1999) или бокситов на Ямайке (Findlay, Wellisz 1993).

В нашем распоряжении имеется отличная работа Дэвида Бивана, Пола Кольера и Яна Ганнинга, изучивших «кофейный бум» в Восточной Африке 1970-х годов. В этот период политика двух стран, получавших от бума наибольшую выгоду, — Кении и Танзании — существенно различалась в плане использования неожиданного роста прибыль-

ности производства кофе. В Кении дополнительная прибыль, вызванная ростом мировых цен на кофе, осталась в распоряжении самих крестьян; в Танзании власти фактически конфисковали ее за счет налогообложения, чтобы использовать в «общественно полезных» целях. Результаты были вполне предсказуемы и диаметрально противоположны. Кенийские частные производители сберегли и инвестировали эти дополнительные доходы «на черный день», чтобы сохранить существующий уровень потребления, а в Танзании присвоенная государством прибыль была потрачена на неэффективные и дорогие проекты, а также на содержание и расширение хищного бюрократического аппарата.

Существуют и другие данные, противоречащие имплицитному тезису об иррациональности и близорукости частных игроков, лежащему в основе дирижистских «панацей». Как мы видели, в «бухгалтерии» национального дохода текущее сальдо платежного баланса эквивалентно разнице между внутренними накоплениями и инвестициями. Таким образом, в условиях открытой экономики текущий баланс отражает «сглаживание потребления», осуществляемое внутри страны частными и государственными игроками, сталкивающимися с внутренними и внешними шокowymi воздействиями на свои доходы. Разнонаправленное движение потоков капитала, включая изменения объема резервов, которые с точки зрения платежного баланса абсолютно равны его текущему сальдо, представляет собой инструмент подобного сглаживания потребления через международные рынки капитала. Таким образом, в условиях мобильности капитала текущий баланс служит буфером, сглаживающим потребление в случае шоковых воздействий на объем производства, инвестиций и государственных расходов¹⁸. Изучив ситуацию в 45 развивающихся странах, Гош и Острой установили, что почти в 70% из них частным игрокам удавалось полностью сгладить потребление в условиях шоковых воздействий (Ghosh, Ostroy 1995). Еще более примечателен вывод, сделанный Резервным банком Индии: простая модель «межвременной оптимизации потребления» в рамках текущего баланса страны в 1950–2002 годах «позволяет довольно точно выявить направленность и поворотные моменты сглаживающего потребление компонента текущего баланса. Коэффициент корреляции между оптимальным и реальным текущим сальдо платежного баланса приближается к единице. Таким образом, колебания текущего платежного баланса Индии являются следствием попыток ее жителей сгладить характер потребления в периоды колебаний денежных потоков на общенациональном уровне. Результат заслуживает внимания, особенно с учетом ограничений потоков капитала и пережитых периодических внешних шоков» (Reserve Bank of India 2004).

Из всего вышеизложенного можно извлечь два урока, имеющие непосредственное отношение к вопросам о финансовых кризисах и контроле над движением капиталов, которые мы рассмотрим дальше. Во-первых, и это самое важное, даже в беднейших странах частные игроки ведут себя как и положено *homo economicus*. Они в полной мере способны справиться с проблемой волатильности своих доходов, вызванной внутренними или внешними шоковыми воздействиями. Что же касается действий государства, то, даже если они диктуются лучшими намерениями, в них нет необходимости, а их результаты могут быть контрпродуктивны. Поскольку для большинства государств характерен хищнический, а не благодетельный инстинкт, поддержка действий властей по устранению волатильности доходов может нанести, и уже не раз наносила, огромный ущерб благосостоянию граждан, превращающихся в добычу чиновников. Во-вторых, пример Индии показывает, что даже в самых драконовских мерах по контролю над движением капиталов можно найти бреши. Если страна не готова полностью закрыть экономику для потоков товаров и капиталов, в долгосрочной перспективе контроль над движением капиталов попросту невозможен.

Финансовые кризисы

Как мы видели, несмотря на постепенное возникновение консенсуса (в целом соответствующего теориям классического либерализма) относительно внутренней макроэкономической политики, в том, что касается макроэкономического курса на международном уровне, особенно вопроса о том, как развивающиеся страны должны поступать с потоками капиталов, мнения все больше расходятся. Эти споры усиливаются из-за финансовых и долговых кризисов, поразивших значительное число развивающихся стран начиная с 1980-х годов¹⁹. Многие призывают развивающиеся страны для предотвращения финансовых кризисов сохранять или устанавливать контроль над капиталами; другие говорят о необходимости новой международной финансовой архитектуры, позволяющей регулировать мировую экономику. Чтобы составить суждение по этим вопросам, кратко остановлюсь на основных характеристиках различных долговых кризисов, поразивших третий, а затем и второй мир начиная с 1980-х годов.

Потоки капиталов следует разделить на три категории: прямые иностранные инвестиции, инвестиции в акции, а также кредиты зарубежных банков и облигации, номинированные в иностранной валюте.

Различие между этими категориями связано с тем, как между должниками и кредиторами распределяются риски в плане доходов и валютных колебаний, сопровождающих международные потоки капиталов. Риски, связанные с доходами, возникают, когда страна должна выплатить зарубежным кредиторам сумму, которая является вполне приемлемой в нормальных условиях, однако становится чересчур обременительной, если доходы государства падают из-за рецессии. Валютные риски имеют место, когда выплаты кредиторам зафиксированы в иностранной валюте, а курс валюты страны-должника падает, увеличивая объем платежей в национальной валюте. Когда речь идет о прямых зарубежных инвестициях и инвестициях в акции, этим рискам подвергается как заемщик, так и кредитор. Например, прибыли транснациональной корпорации сократятся в случае рецессии в стране, где она действует, а если ее валюта упадет, сумма вывозимых прибылей в иностранной валюте также уменьшится. Аналогичным образом иностранные инвесторы, вкладывающие капиталы в акции, сталкиваются с падением их котировок в случае спада, а также получают меньшую сумму в иностранной валюте от продажи акций, если курс валюты данной страны снизился. И напротив, если речь идет о кредитах у иностранных банков и облигациях, процентные платежи по ним, как правило, номинируются в зарубежной валюте и не зависят от внутренней ситуации в государстве-должнике. В результате все риски, связанные с доходами и валютными колебаниями, несет исключительно заемщик. Неудивительно, что все долговые кризисы последних 20 лет были связаны с внезапным прекращением или сокращением банковского кредитования и покупки облигаций.

Причины

Долговые кризисы 1980-х годов относились к сфере государственной задолженности и были связаны с ростом мировых процентных ставок, начавшимся после того, как Пол Фолкер ужесточил монетарную политику США для преодоления стагфляции конца 1970-х. Многие страны со средним уровнем доходов, одолеваемые хроническими проблемами в сфере государственных финансов, воспользовались широким доступом к банковским кредитам на евторынке для финансирования бюджетного дефицита. Поскольку во многих случаях эти синдицированные банковские кредиты предоставлялись по реальным ставкам, имевшим отрицательную величину, противостоять соблазну решить с их помощью хронические проблемы государственных доходов было невоз-

можно. В то же время займы давались по плавающим ставкам, зачастую при прямых или косвенных гарантиях соответствующих правительств. Однако с повышением мировых процентных ставок до беспрецедентного в истории уровня и ухудшением внешнеторговых условий для развивающихся стран в связи с дефляцией на Севере государства-должники столкнулись с необходимостью изыскивать дополнительные средства и конвертировать их в иностранную валюту, чтобы компенсировать возросшие расходы на обслуживание задолженности.

Некоторые страны, в основном восточноазиатские, справились с этой проблемой образцово. Этому помогла способность их экономики конвертировать внутренние ресурсы в валютные доходы благодаря сознательной ориентации на внешние рынки и дееспособной системе государственных финансов. Многие страны-должники в Латинской Америке и Африке не обладали ни одним из этих преимуществ. Для них долговой кризис обернулся острейшими проблемами в сфере государственных финансов, результатом чего зачастую становилась галопирующая инфляция. Учитывая, что в прошлом они не уделяли должного внимания экспорту, единственный способ добиться активного сальдо внешнеторгового баланса для таких государств заключался в сокращении импорта, что оборачивалось экономическим спадом.

Долговой кризис начался в 1982 году, когда мексиканское правительство оказалось не в состоянии обслуживать внешнюю задолженность. Однако вопреки утверждениям некоторых наблюдателей (см.: Cline 1984) он был вызван не *неплатежеспособностью* стран-должников — достаточно вспомнить о нефтяных ресурсах той же Мексики, — а скорее *нежеланием платить*. Дело в том, что правовых механизмов, позволяющих заставить страны-должники выполнять свои обязательства, не существует. Поэтому они продолжают обслуживать задолженность только до тех пор, пока это представляется им более выгодным, чем дефолт. Таким образом, эти государства отказываются от выплат значительно раньше, чем у них наступает реальная неплатежеспособность (см.: Eaton et al. 1986).

За этим последовала долгая игра в кошки-мышки между государствами-должниками и финансовыми институтами из развитых стран, предоставивших им кредиты, арбитрами в которой выступали МВФ и Всемирный банк. Играя на воспоминаниях о волне банковских банкротств в 1930-х годах, страны-должники и коммерческие банки надеялись вынудить правительства западных стран прийти им на помощь, в идеале — при косвенном посредничестве международных финансовых институтов. Однако в целом эти институты держались твердо, не под-

даваясь на блеф. Они задействовали все доступные рычаги давления, требуя, чтобы должники в обмен на предоставление средств для расплаты с кредиторами провели давно назревшие структурные реформы в сфере финансовой, валютной и торговой политики. Таким образом, неожиданным результатом долгового кризиса стала интеграция этих прежде «интровертных» государств в мировую экономику.

К маю 1987 года крупные банки, оперировавшие в рамках нью-йоркского финансового центра и выдавшие кредиты странам третьего мира, поняли, что игра закончилась. Они выделили дополнительные резервы, чтобы компенсировать потери от этой задолженности. Позднее с помощью различных методов, например выкупа части существующей задолженности по цене, близкой к ее величине на вторичных рынках, последствия долгового кризиса 1980-х в конце концов удалось ликвидировать. Однако к Африке это не относилось. Большинство кредитов африканские страны получали на межгосударственной основе или от международных институтов. Немалая часть этих сумм была просто разворована хищническими элитами стран-должников. Сегодня предпринимаются различные шаги в целях списания задолженности африканских государств. И хотя на будущее это создает проблемы морального порядка, порождая у заемщиков и кредиторов уверенность, что их выручат при любой ситуации, такой шаг, вероятно, представляется разумным, учитывая, что речь идет о небольших суммах, а сохраняющееся долговое бремя приносит значительный ущерб глобализации в данном регионе²⁰. Кроме того, это стало бы «образцовым наказанием» для двусторонних и многосторонних структур, занимающихся «помощью бедным странам». Деятельность этих организаций привела лишь к тому, что деньги западных налогоплательщиков переключались на швейцарские счета хищных африканских правителей.

Недавние финансовые кризисы в Бразилии и России напоминали потрясения 1980-х годов: их причиной также стала неверная макроэкономическая и структурная политика. Однако азиатские кризисы 1990-х, напротив, разразились в странах, где макроэкономическое управление осуществлялось вполне разумно. В данном случае речь идет о кризисах их собственных банковских и финансовых систем²¹. Тем не менее, как и дефолты 1980-х годов, они подпитывались зарубежными банковскими кредитами.

У кризисов 1980-х и 1990-х была еще одна общая черта. Они поразили страны, где существовала та или иная разновидность «управляемого» валютного курса, а значит, их финансовая система была уязвима к атакам спекулянтов. Становится все очевиднее, что в условиях гло-

бализации рынков капитала дееспособными можно считать лишь два валютных режима — плавающий или жестко фиксированный, вроде того, что обеспечивает *currency board* в Гонконге²². В то же время провал аналогичной политики в Аргентине показывает: если зарплаты и цены в стране не отличаются гибкостью, фиксация номинального курса валюты может привести к его расхождению с реальным курсом, а затем и к длительной рецессии, вынуждающей провести корректировку внутренних цен и зарплат. Однако в отличие от XIX века с его золотым стандартом в современных государствах внутривалютные силы не готовы мириться с продолжительным спадом. Он приводит к дискредитации идеи фиксированного курса, как это и случилось в Аргентине²³.

Не заслуживают высокой оценки и нынешние попытки латиноамериканских стран заменить национальные валюты долларом²⁴. Утверждается, что в случае жесткой привязки валюты к доллару процентные ставки внутри страны все равно будут выше американского уровня — из-за «валютных рисков», т.е. возможности девальвации. Это без нужды повышает стоимость заимствования, особенно для государства. Поэтому, чтобы снизить процентные ставки до американского уровня и позволить отечественным фирмам и государству выпускать долгосрочные международные облигации, рекомендуется долларизация финансовой системы. Однако потенциальное сокращение издержек за счет долларизации нужно сопоставить с адаптационными издержками, необходимыми для корректировки реального валютного курса в условиях негативных шоковых воздействий, которых можно было бы избежать при гибком курсе валюты. Более высокие процентные ставки, сопровождающие гибкий валютный режим, можно рассматривать как «страховую премию» за избавление от подобных издержек — этот урок со всей очевидностью вытекает из недавнего провала в Аргентине. Таким образом, если оставить за скобками уникальный пример Гонконга, для большинства стран гибкий валютный курс представляется оптимальным механизмом, смягчающим последствия волатильности глобальных финансовых рынков.

Третья черта, характерная для азиатских кризисов, связана с тем, что они произошли в странах, прежде успешно воплощавших в жизнь так называемую азиатскую модель развития²⁵. Долговые кризисы выявили системный недостаток этой модели. Главная ее характеристика, с особой наглядностью наблюдаемая в Южной Корее, но еще раньше проявившаяся в Японии, — тесная связь между банковской системой, промышленными предприятиями (в первую очередь крупнейшими) и государством²⁶. Фатальная опасность, которую несет в себе эта модель, связана с тем, что банковская система превращается в орудие государства,

а значит, возникает сильнейший риск морального порядка. Банки лишаются стимула для анализа кредитоспособности своих заемщиков или целесообразности инвестиций, финансируемых за счет их займов, поскольку знают: даже при самом рискованном и чрезмерном кредитовании государство выручит их из беды. Со временем это приводит к образованию целой «горы» несостоятельных обязательств и фактическому банкротству значительной части банковской системы — именно так все и случилось в Южной Корее и Японии. Однако, как показывает кризис со сбережениями и кредитами в США в конце 1980-х, навести порядок в банковской системе все же возможно, и это сейчас происходит в Южной Корее и Таиланде, преодолевающих последствия кризиса.

Четвертый фактор, обусловивший недавние кризисы, — отсутствие хеджирования кредитов в иностранной валюте от риска девальвации. Банки и фирмы одалживали средства в долларах, а кредиты, предназначенные для инвестиций в неторговые товары, прежде всего в недвижимость, выдавали в национальной валюте. Когда приток капиталов внезапно прекратился, что потребовало снижения курса национальной валюты, у них возникли проблемы с платежным балансом, поскольку стоимость обслуживания задолженности в иностранной валюте возросла, а доходы в отечественной валюте не увеличились. Это грозило немедленным банкротством. Поскольку большинство стран с развивающейся рыночной экономикой не в состоянии выпускать долговые обязательства в собственной валюте (Рикардо Хаусман называет это «первородным грехом» [см.: Eichengreen, Hausman 1999; а также: Eichengreen, Hausman, Panizza 2003]), средством против подобных «балансовых кризисов» является хеджирование всей задолженности граждан этих государств в иностранной валюте от валютных рисков. При наличии плавающего валютного курса, по определению подверженного колебаниям, у заемщиков появляется стимул для хеджирования своих долгов от возможных изменений курса. Расходы на такое хеджирование, естественно, повысят стоимость заимствования в иностранной валюте, а значит, ограничат его объем до оптимальной величины, соответствующей представлениям рынка о рискованности подобных кредитов.

Фиксированный или управляемый валютный курс, напротив, основан на косвенной гарантии со стороны государства, что он останется неизменным, а значит, в страховке кредитов в иностранной валюте нет необходимости. Если в течение относительно долгого периода валютный курс остается стабильным (как это было в азиатских странах), доверие к такой косвенной гарантии со временем возрастает, побуждая банки делать ставку на сохранение курса на том же уровне, т.е. отказы-

ваться от хеджирования своей задолженности в иностранной валюте. Таким образом, даже при наличии «первородного греха» плавающий курс, на мой взгляд, представляется более целесообразным, чем фиксированный. Правильной реакцией на фактор «первородного греха» является создание стимулов для хеджирования кредитов от валютных колебаний, если такая практика не осуществляется.

Кроме того, финансовые кризисы двух последних десятилетий были отчасти вызваны и усугублялись действием пятого фактора — возникающего на международном уровне морального риска. Речь идет о негативном воздействии страхования на поведение самих застрахованных. К примеру, люди, застраховавшие свое имущество от пожара, принимают меньше предосторожностей на случай его возникновения. Подобному риску подвергаются все банковские системы, где страхуются депозиты. Но особенно остро эта проблема стоит в странах, развивающихся по «азиатской модели»²⁷. Ситуация усугубляется действиями МВФ и превращением иностранных банков, которые и сами подвержены моральному риску, в крупных кредиторов на международном рынке. Поскольку займы они обычно выдают в долларах с привязкой к индексу ЛИБОР (лондонской ставке межбанковского кредита), столкнувшись с шокowymi воздействиями, требующими девальвации национальной валюты, поддерживающие квазификсированный валютный курс страны-заемщики оказываются в ситуации, когда задолженность иностранному банку в пересчете на отечественную валюту возрастает параллельно со снижением ее курса. Если эти долги накопил частный сектор и они не хеджированы (как это происходит во многих азиатских странах), рост долгового бремени может и не превратиться в проблему для страны в целом, по крайней мере до тех пор, пока должники в условиях «бегства» иностранных капиталов могут объявлять дефолт по своим кредитам.

Но тут в дело вступает МВФ. Со времен долгового кризиса 1980-х годов банки, выдававшие кредиты развивающимся странам и столкнувшиеся с дефолтом со стороны заемщиков, требовали, чтобы международные организации пришли им на помощь, мотивируя это тем, что возникающая угроза их собственной платежеспособности представляет опасность для всей мировой финансовой системы. МВФ был готов оказать им эту услугу. Дело в том, что со времен отмены Бреттон-Вудской системы, для управления которой он и был создан, Фонд оказался в положении одного из героев пьесы Пиранделло «Шесть персонажей в поисках автора»: ему необходимы были новые функции. Такую возможность предоставили ему долговой кризис 1980-х, трудности перехода стран второго мира от плана к рынку, а также кризисы в Мек-

сике, Азии, Бразилии и Аргентине. МВФ все больше превращается в международный «сборщик недоимок» на службе у банков, принадлежащих к мировым финансовым центрам, а также в важное орудие внешней политики США (за что он подвергается резкой критике). На деле же эту структуру следует просто упразднить²⁸.

Что же касается «азиатской модели», то несмотря на внешние признаки, говорящие об обратном, она уже прекратила существование (см. главу 7). Все больше стран осознает, что единственным дееспособным образцом можно считать то, что презрительно называют «англосаксонской моделью капитализма». Только она может превратить возможности, которые предоставляет глобальная экономика всем своим субъектам, в реальный беспрецедентный рост благосостояния. В результате большинство стран, ставших недавно жертвами кризиса, берут на вооружение институциональную базу этой модели: прозрачные финансовые системы и более развитые финансовые рынки, позволяющие хеджировать риски, связанные с заимствованием в иностранной валюте, а также плавающий или жестко фиксированный валютный курс, основанный на деятельности *currency board* или валютных союзов.

Контроль над капиталами

Тем не менее многие выдающиеся мейнстримовские экономисты (см.: Bhagwati 1998; Krugman 1998; Stiglitz 2002) утверждают, что развивающимся странам следует препятствовать свободному движению краткосрочного капитала с помощью различных форм регулирования или облагать такой капитал налогом. Китай и Индия, где существует жесткий контроль над движением капиталов, называются в качестве образца, поскольку эти страны не затронула эпидемия недавних финансовых кризисов в Азии. Временные меры по контролю над исходящими потоками капитала, введенные в Малайзии при Махатхире, удостоиваются самой позитивной оценки. На мой взгляд, эта точка зрения глубоко ошибочна.

Прежде всего необходимо провести различие между временным и постоянным контролем над капиталами. Если в переходный период от огосударствленной экономики к полностью рыночной такой контроль, возможно, и уместен, поскольку это позволит банковской и финансовой системам достигнуть нужной стадии развития, то в качестве постоянной меры он нецелесообразен. Существуют аргументы и в пользу введения временного контроля над исходящими потоками капитала, как это сделано в Малайзии, однако здесь, хотя в данном случае

этого и не произошло, существует опасность, что такой контроль, подобно экстренным протекционистским мерам в сфере торговли, превратится из временного в постоянный. Постоянный контроль над капиталами, помимо того, что он препятствует экономической свободе, необходимой для эффективного функционирования рыночной экономики²⁹, также не позволяет получить сопутствующий такому функционированию прирост ВВП за счет повышения эффективности³⁰. Более того, в экономике с либеральным режимом внешней торговли в системе контроля над капиталами всегда будут существовать «дыры», поскольку связанные с торговлей «опережающие» и «задерживаемые» платежи можно использовать для любого трансферта капиталов. Наконец, как и в случае контроля над торговлей, здесь возникают дополнительные издержки, связанные с коррупцией и «присвоением ренты».

Признавая наличие вредных последствий административного регулирования потоков капитала, сторонники контроля предлагают вместо этого просто влиять на их структуру за счет налоговой системы вроде той, что действовала в Чили в 1978–1982 и 1991–1998 годах. В эти периоды иностранцы, ввозящие капитал в Чили, должны были открывать в Центральном банке беспроцентный депозит. Это делалось для того, чтобы замедлить движение капиталов и изменить его структуру, привлекая долгосрочные капиталы и сдерживая приток краткосрочных. Другие цели этой политики состояли в предотвращении роста реального валютного курса и создании возможностей для проведения независимой монетарной политики за счет поддержания дифференциала между внутренними и международными процентными ставками. Однако, как показывает эмпирическое исследование моего коллеги по Калифорнийскому университету в Лос-Анджелесе Себастьяна Эдвардса, «эффективность введенного в Чили контроля над притоком капитала зачастую преувеличивается. Судя по всему, это регулирование действительно позволило значительно увеличить долю долгосрочных займов во внешней задолженности. Однако даже в 1996 году более 40% долговых обязательств перед банками в Чили... имели оставшийся срок погашения менее одного года, а общий объем притока капиталов в Чили в 1990-х годах не уменьшился. Регулирование притока капиталов не оказало существенного влияния на реальный обменный курс чилийской валюты, а его воздействие на процентные ставки было крайне незначительным... Кроме того, контроль над капиталами не смог защитить Чили от весьма серьезных финансовых шоков, связанных с азиатским кризисом 1997–1999 годов» (Edwards 1999: 82). Наконец, поддержание такого контроля обернулось значительными издержками, прежде всего повышением

стоимости капитала для малых и средних предприятий, которые не могли уклониться от этого регулирования.

Страх перед плавающим курсом

Некоторые ученые, в первую очередь Майкл Бордо (см.: Bordo 2003; Bordo, Flandreau 2003), заявляют, что и в XIX, и в конце XX века развивающиеся страны (или, как их сейчас называют, страны с развивающейся рыночной экономикой) с трудом приспосабливались к валютному режиму «ведущих стран» — золотому стандарту XIX столетия и плавающему курсу в конце XX. Это, утверждают сторонники данной точки зрения, связано с финансовой незрелостью таких стран, порождающей «первородный грех» — неспособность брать кредиты за рубежом в своей собственной валюте. В результате и в тот, и в другой период эти страны вводили промежуточные валютные режимы. Сегодня большинство стран с развивающейся рыночной экономикой, заявляющих, что у них действует плавающий курс «в чистом виде», на самом деле поддерживает «грязный» плавающий курс, предусматривающий различные механизмы управления своими колебаниями. Однако, как справедливо отмечает Анна Шварц, оценивая эти обоснования сегодняшнего «страха перед плавающим курсом»³¹, «понятие „финансовая незрелость“, возможно, представляет собой эвфемизм, на деле обозначающий ошибочную монетарную и финансовую политику» (Schwartz 2003a: 469). Как уже отмечалось, проблемы, связанные с «первородным грехом», сильно преувеличиваются, и если бы развивающиеся страны ввели полноценный плавающий курс, то возникли бы и рынки, позволяющие хеджировать валютные риски.

Может возникнуть вопрос: а как же Китай и Индия — там существует жесткий контроль над движением капитала, и эти страны не были затронуты азиатскими финансовыми кризисами? Главная причина того, что эти государства, в значительной мере либерализовавшие торговлю и платежную систему, сохраняют контроль над капиталами, связана с их стремлением держать номинальный валютный курс на заниженном уровне. Индия достигает этого с помощью «грязного» управляемого плавающего курса, а Китай до недавних пор отдавал предпочтение фиксированному курсу, привязанному к доллару. Суть этой политики — защита собственных секторов, производящих торговые товары, а потому ее весьма уместно называют «валютным протекционизмом». Как и любая другая разновидность протекционизма, она оборачивается неэффективностью экономики, а потому в долгосрочной перспективе способна негативно отразиться на темпах роста. Кроме то-

го, подобная политика льет воду на мельницу сторонников протекционизма в США и Европе (см.: Goldstein, Lardy 2003). Более того, для поддержания заниженного курса валюты потоки капиталов постоянно «стерилизуются» и превращаются в валютные резервы. Поскольку данные резервы, как правило, хранятся в виде государственных облигаций США, возникает абсурдная ситуация: бедные страны³² безвозмездно финансируют растущий внешнеторговый и бюджетный дефицит самого богатого государства мира — Соединенных Штатов. Более того, в Индии результатом стремления не допустить роста курса рупии за счет жесткого контроля над капиталами и частичной стерилизации его входящих потоков стали более низкие темпы роста, чем это могло бы быть в ином случае (см.: Lal, Very, Pant 2003). После укрепления финансовой системы обеим странам было бы целесообразно отказаться от контроля над капиталами и перейти к плавающему курсу.

Таким образом, теоретические положения классического либерализма в отношении контроля над капиталами остаются в силе. Подобный контроль — серьезное нарушение экономической свободы. Он основывается на абсолютно неоправданном предположении о том, что частные игроки отличаются близорукостью и иррациональностью, а потому великодушное и всеведущее государство должно защитить их от самих себя. В качестве временной меры контроль над капиталами имеет право на существование, однако в долгосрочной перспективе проблема незащищенности от международных потоков капитала лучше всего решается за счет разумной макроэкономической политики, гибкости валютного курса, поощрения развития форвардных рынков в целях хеджирования кредитов в иностранной валюте и, наконец, создания системы надзора над отечественными банками, что позволяет сократить масштабы моральных рисков и коррупции. Как мы видели, даже в бедных развивающихся странах, например африканских, частные экономические субъекты вполне в состоянии успешно справиться с колебаниями в уровне доходов, вызванными волатильностью потоков капитала или условий торговли. Также можно с уверенностью сказать, что, учитывая неизбежный элемент непредсказуемости и сопутствующие проблемы с информацией, государство не в состоянии определить и поддерживать «оптимальный» валютный курс. Поэтому лучше всего отдать предпочтение одному из автоматических механизмов корректировки — фиксированному или плавающему курсу, позволяющему сглаживать воздействие множества «рискованных ставок», которые делают бесчисленные частные субъекты, на платежный баланс. Если же выбирать между этими двумя валютными режимами, то в условиях негибкости номи-

нальных зарплат и цен предпочтительнее плавающий курс. Кроме того, в ситуации, когда для предотвращения оттока «горячих денег» за рубеж все шире практикуется сдерживание инфляции усилиями независимого Центрального банка, а также за счет сбалансированности бюджета государство может проводить политику, которая никоим образом не будет усугублять неизбежную волатильность, свойственную динамичной капиталистической экономике.

Транснациональные корпорации

Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ) и инвестиции в акции не порождают описанных выше рисков возникновения «валютных ножниц» в сфере портфельных кредитов страны-заемщика. Транснациональные корпорации — главные прямые инвесторы в экономику других стран — служат одним из важных катализаторов и инструментов реализации формирующегося международного разделения труда (см. главу 3). Если в послевоенные годы в них чаще всего видели орудие неокOLONиалистской эксплуатации, то теперь транснациональные корпорации — «желанные гости», в том числе и для коммунистического Китая. Тем не менее для многих они до сих пор символизируют «звериный оскал» глобального капитализма.

В ходе глобализации XIX века портфельные инвестиции играли куда более важную роль, чем прямые. В 1999 году, по оценке Липси (Lipseу 2001), на долю ПЗИ приходилось до 30% общего объема капиталовложений в другие страны.

В первые послевоенные годы значительную часть ПЗИ обеспечивали Соединенные Штаты: в 1960 году почти половина активов, приобретенных в результате ПЗИ, принадлежала американским компаниям. Это вызывало возмущение националистов не только в третьем мире, но и, к примеру, во Франции (см.: Servan-Schreiber 1968; а также: Lal 1975). С тех пор ПЗИ пережили существенную диверсификацию; теперь такие вложения осуществляют и развивающиеся страны. К 1999 году им принадлежало до 10% активов, приобретенных за счет ПЗИ, а доля США сократилась до 25%. В прошлом ПЗИ направлялись в основном в такие секторы, как добывающая промышленность и инфраструктура. Однако в результате национализации сырьевых и инфраструктурных секторов во многих странах их доля снизилась. Впрочем, в будущем, в связи с масштабной приватизацией инфраструктурных компаний, ситуация может вновь измениться.

В последнее время значительная часть ПЗИ направляется в обрабатывающую промышленность. Доля подобных «интернационализированных» производств в общемировом объеме продукции обрабатывающей промышленности на 1990 год составляла, согласно подсчетам Липси, до 16%. Что же касается занятости на таких производствах, то она была куда ниже — в конце 1990-х работающие на таких предприятиях составляли лишь около 1% от общего количества занятых в мире. Таким образом, хотя значение ПЗИ в обрабатывающих отраслях возрастает, оно куда скромнее, чем можно было бы предположить, основываясь на преувеличенных оценках антиглобалистов.

В Европе значительная часть ПЗИ оседает на территории самого континента, хотя в целом страны этого региона, как и Япония, в большей степени являются нетто-экспортерами ПЗИ, чем привлекают их сами. США в 1980-х годах были нетто-реципиентом ПЗИ, в начале 1990-х превратились в их нетто-экспортера, а во второй половине 1990-х — вновь в реципиента. Развивающиеся страны Азии и Латинской Америки в целом являлись и являются нетто-реципиентами ПЗИ.

Оценивая пользу или вред, которые приносят ПЗИ в обрабатывающей промышленности, люди обычно имеют в виду не сами капиталы, а сопутствующие таким инвестициям атрибуты — управленческий опыт, новые технологии и современные методы маркетинга, в том числе рекламу и связи на зарубежных рынках³³. Острые споры по поводу роли ПЗИ связаны прежде всего с их воздействием на благосостояние страны-реципиента. Единственный разумный способ оценить это воздействие — анализ издержек и выгод от ПЗИ для страны-реципиента. Подобные исследования проводились в 1970-х годах; выяснилось, что такое воздействие на благосостояние демонстрирует отрицательную корреляцию с уровнем эффективности протекционистских мер (см.: Lal 1975; Lall, Streeten 1977).

Обвинения в адрес транснациональных корпораций во многом преувеличены. Их упрекают в эксплуатации трудящихся из развивающихся стран за гроши. Факты, однако, показывают, что транснациональные корпорации, напротив, в среднем платят своим работникам больше, чем отечественные предприниматели, и к тому же обучают их, что выгодно не только компаниям, но и самим трудящимся (см.: Caves 1996³⁴).

Не слишком обосновано и часто звучащее обвинение, связанное с тем, что многие транснациональные корпорации по размеру превосходят экономику стран, где они действуют; при этом подразумевается, что отношения между ними носят неравноправный и эксплуататорский характер. Однако, во-первых, в таких случаях критерии оценки чаще всего различны: «вес» транснациональных фирм определяется исхо-

дя из объема продаж, а «вес» стран, как положено, — на основе добавленной стоимости. Если тот же способ применить к компаниям, выяснится, что по «экономической мощи» General Motors стоит не на 23-м месте в мире, а на 55-м — после Украины (см.: Wolf 2001)³⁵. Что же касается утверждений о «мировой гегемонии» транснациональных корпораций, то, надо думать, эти «могучие» структуры (например, нефтяные компании) горько жалеют, что это далеко не так, когда «слабые» государства по собственному произволу конфискуют их активы. Пока любое государство обладает монополией на насильственные действия в пределах собственных границ, любая принадлежащая иностранцам собственность может быть без каких-либо законных оснований отнята у них силой.

Не подтверждается фактами, как я показал в предыдущей главе, и «страшилка» о том, что деятельность транснациональных корпораций приводит к «скольжению по наклонной плоскости» — ухудшению условий труда и снижению экологических стандартов. Не оборачиваются действия этих корпораций (см. главу 2) и сокращением налоговых поступлений в государственную казну. В общем, антиглобалисты создают для нас очередное «пугало». Остается только ответить им: вы пугаете, а нам не страшно!

Мировая финансовая инфраструктура

Часто приходится слышать разговоры о реструктуризации мировой финансовой инфраструктуры. Следует отметить, что в этом вопросе проявляются атавистические представления о кредитах и рынках капитала — именно этим объясняется искаженное понимание функционирования рынков капитала, свойственное даже многим ученым-экономистам.

Специалисты по экономической истории расценивают возникновение института государственных займов и создание Банка Англии в 1694–1696 годах как один из важнейших факторов, обусловивших повышение экономического и социального статуса купцов и финансистов в XVI–XVIII столетиях (см.: Lal 1992, гл. 2). Этот процесс, однако, породил серьезные проблемы, связанные с «аристотелевскими» представлениями об этике, бытовавшими в тогдашнем европейском обществе, в частности с представлениями о приемлемости накопления богатства за счет ростовщичества. Все системы этических норм, существовавшие до начала Нового времени, запрещали одалживать деньги под проценты. Это было связано с недвусмысленным мнением Аристотеля о том, что ростовщичество — самое презренное занятие из всех, поскольку прибыль в этом слу-

чае приносят сами деньги, а не их естественное предназначение. Деньги должны служить средством обмена, а не накопления богатства за счет отдачи в рост. На Западе этический запрет на кредиты под проценты постепенно был снят. Однако этические претензии относительно «эфемерности» кредитов и социально непродуктивной природы процентов с новой силой прозвучали в Англии в XVIII столетии, после финансовой революции 1690-х годов, резко расширившей кредитные механизмы и породившей прослойку рантье. Ценные бумаги, с которых последние получали дивиденды, сами по себе превратились в товар, и их стоимость стала предметом манипуляций со стороны нового класса — биржевых маклеров (см.: Росоцк 1975). Все это резко противоречило системе ценностей, которую исповедовали как противники, так и сторонники нового бога — Кредита. В рамках традиционных этнических норм основой гражданской добродетели и нравственности человека являлись личная свобода и «реальное» имущество. Самую «реальную» из форм собственности представляла собой земля; что же касается имущества торговцев и купцов, то оно, в отличие от земли, было движимым, а потому не столь ценным с точки зрения социального статуса, как имущество землевладельцев, но тем не менее оно тоже носило «овеществленный» характер. Собственность держателей облигаций и биржевых дельцов, накопленная благодаря новой системе общественного кредита, напротив, казалась эфемерной и фантастической; когда товар, становившийся предметом купли-продажи, представлял собой лишь бумаги, свидетельствовавшие о доверии людей к своим правителям и друг другу, слово «фантазии» выглядело наиболее уместным. Оно могло означать не только иллюзию и силу воображения, но и представления людей о том, как другие представляют их самих (Ibid.).

Подобный взгляд на коммерцию и ее неизбежное порождение — спекуляцию — сохраняется и сегодня: он находит отражение в тезисах критиков глобальных финансовых рынков и рынков капитала. Если вы считаете подобные точки зрения лишь предрассудками людей, не имеющих представления об экономике, вспомните оценку рынка акций в «Общей теории» Кейнса. Столь же подозрительное отношение к международным рынкам капитала демонстрируют те, кто стремится ставить им палки в колеса за счет так называемого налога Тобина на потоки капитала³⁶. Речь идет о международном налоге на потоки краткосрочного капитала, призванном сократить их объем, а значит, и волатильность. Никаких обоснований для такого шага нет: представьте себе, насколько абсурдным выглядело бы введение аналогичного налога на биржевые транзакции внутри любой страны с целью снизить их волатильность. Столь же ошибочными следует признать и многие из сегодняшних пред-

ложений о совершенствовании так называемой международной финансовой архитектуры. Поскольку действия МВФ не предотвратили, а лишь усугубили долговые кризисы, ему, естественно, нет места в рамках либерального финансово-экономического порядка — разве что он мог бы выполнять роль «рейтингового агентства» по оценке страновых рисков, вроде Moody's, что позволило бы задействовать имеющийся у Фонда интеллектуальный капитал и доступ к национальным статистическим данным. В посреднических функциях Всемирного банка также больше нет необходимости. Единственное, чем он мог бы заняться, если потребность в этом вообще существует, — это играть роль «агентства по предоставлению международной помощи»: собственно, именно такова суть предложений Комиссии Мелцера (подробнее см. главу 5). Тем самым будет демонтирована устаревшая на сегодня система, которая была создана в рамках Бреттон-Вудских соглашений и соответствовала совершенно иным потребностям — потребностям обреченной финансовой системы, унаследованной от эпохи Великой депрессии.

Следует ли чем-то заменить современную систему? Краткий ответ состоит из единственного слова: нет. С упразднением МВФ исчезнет и международный моральный риск, усугубляющий внутренние моральные риски, с которыми уже сталкиваются банки разных стран мира при страховании депозитов. Логичным шагом был бы, конечно, отказ от страхования депозитов, что позволило бы устранить моральные риски, свойственные банковской системе, основанной на несовпадении сроков выплат, однако в условиях демократии это невозможно по политическим соображениям — отсюда и призывы ужесточить надзор над банковскими портфелями вложений со стороны национальных или международных органов. Однако, как справедливо отметил в этой связи глава Банка Англии Мервин Кинг, в наиболее последовательной форме эти призывы равносильны предложению о национализации банков (King 1999).

Несостоятельны и предложения о превращении МВФ в «кредитора на крайний случай». Подобный орган необходим в национальных банковских секторах для борьбы с «бегством вкладчиков», которому подвержена система, основанная на частичном резервировании. В рамках такой системы резервы банка покрывают лишь часть имеющихся у него депозитов, а остальные деньги отдаются в кредит в целях получения прибыли. Поскольку активы банка, вложенные в виде займов, имеют более длительный срок погашения, чем его обязательства (вклады), в ситуации, когда возникнут сомнения в кредитной политике банка, все вкладчики постараются закрыть свои депозиты. Поскольку резервы банка ограничены, у него не хватит ликвидных активов, чтобы

расплатиться с вкладчиками в случае массового изъятия депозитов. Тогда вступает в игру «кредитор на крайний случай»: он снабжает банки достаточным количеством ликвидных средств, чтобы выполнить требования вкладчиков и тем самым остановить их бегство.

Согласно знаменитым «правилам Бэйджхота», кредитор на крайний случай выполняет две функции (Bagehot 1873). Во-первых, он должен оперативно предоставлять займы «крепким» банкам, чтобы не допустить кризиса ликвидности. Во-вторых, он должен анализировать обоснованность вложений банков, чтобы помогать действительно устойчивым финансовым институтам, а неустойчивые просто закрывать. МВФ не в состоянии выполнять ни одну из этих задач. Он предоставляет кредиты лишь после длительных переговоров с правительством той или иной страны и с одобрения собственного правления. Кроме того, ему не по силам отличить «разумные» кредиты, выданные жителям той или иной страны зарубежным банком, от «неразумных», чтобы отсеять неустойчивые банки. Таким образом, функцию «кредитора на крайний случай» в отношении банков мировых финансовых центров, занимающихся международным кредитованием, должны и дальше выполнять центробанки соответствующих стран.

Утверждается, что помимо традиционной роли кредитора на крайний случай центробанки должны также заниматься ликвидацией последствий финансовых кризисов (см.: Fischer 1999). Недавний пример такого рода — спасение Федеральной резервной системой США в 1998 году фирмы Long Term Capital Management (LTCM): ФРС не использовала собственные средства, а убедила кредиторов LTCM совместно предоставить ей займы, чтобы удержать компанию на плаву. Аналогичным образом, когда молодой служащий Ник Лессон своей неудачной игрой на форвардных рынках «послал в нокаут» почтенный банк Barings Bank, Банк Англии помог последнему найти нового владельца, однако не предоставил никакой компенсации его акционерам³⁷. Сегодня утверждается, что, во-первых, подобная роль «кризисного управленца» представляет собой элемент традиционной функции центробанков в качестве кредитора на крайний случай, и, во-вторых, что подобная деятельность должна осуществляться и на международном уровне. Главным сторонником этого предложения является бывший первый заместитель главы МВФ Стэнли Фишер. В связи с первым тезисом можно заметить, что деятельность Центробанка в качестве кризисного менеджера отличается от функции кредитора на крайний случай, хотя обе они осуществляются одним и тем же институтом. Можно представить себе, что такую роль способен выполнять и некий орган, не связанный с Центробанком. Это

придает некоторую обоснованность идее Фишера о том, что, не имея возможности выступать в качестве кредитора на крайний случай, МВФ может и должен выполнять функции кризисного менеджера.

Однако не совсем понятно, что это должно означать на практике. Ведь отдельные финансовые институты и целые страны — отнюдь не одно и то же. LTCM и Barings — финансовые институты, охваченные кризисом, — были спасены «менеджерами», организовавшими их приобретение другими частными субъектами. Какой тут можно найти аналог на международном уровне? Возможно ли, чтобы МВФ в роли кризисного менеджера договорился о том, чтобы страну, пораженную финансовым кризисом, кто-то приобрел? Этот риторический вопрос демонстрирует всю абсурдность подобной аналогии. Можно было бы заметить в этой связи, что вместо подобного абсурда Фонд мог бы способствовать упорядоченной реструктуризации безнадежной внешней задолженности, которая и вызвала поразивший страну финансовый кризис.

Такова суть недавнего предложения бывшего первого заместителя директора-распорядителя МВФ Энн Крюгер: Фонд, по ее мнению, должен надзирать за упорядоченной реструктуризацией государственной задолженности по образцу принятых в США процедур, оговоренных в главе 11 закона о банкротстве (Krugger 2001). На первый взгляд идея выглядит разумной. Крюгер обосновывает ее так: если страна-заемщик не в состоянии обслуживать свою государственную задолженность, ее реструктуризацию может заблокировать меньшинство держателей облигаций данной страны — даже в том случае, если большинство одобряет подобный шаг. Недавний успешный иск «фонда-стервятника» Elliot Associates, добившегося судебного решения о выплате Перу всей суммы и процентов по гарантированным перуанским правительством облигациям коммерческих структур на 20 миллионов долларов, которые приобрел фонд, наглядно демонстрирует, какие проблемы возникают из-за отсутствия упорядоченного механизма реструктуризации государственного долга. Elliot Associates отказался принять «облигации класса Брэйд» (Brady bonds), тогда как другие кредиторы были согласны на подобный способ реструктуризации задолженности Перу. Вместо этого фонд добился судебного решения о выплате ему 56 миллионов долларов и дополнительного ордера о конфискации в этих целях активов Перу, используемых для коммерческой деятельности на территории Соединенных Штатов. Это угрожало выплатам процентов держателям облигаций класса Брэйд, полученным кредиторами, которые согласились на реструктуризацию долга. Чтобы не объявлять дефолт по облигациям Брэйд, правительство Перу пошло на полюбовную сделку с фондом. Этот результат отличается от урегулирования

последствий латиноамериканских долговых кризисов 1980-х годов: тогда большая часть задолженности была связана с синдицированными банковскими кредитами, поэтому ее можно было реструктуризировать по единой схеме через Управляющий комитет в составе 15 лиц — держателей 85% долговых обязательств. У несогласных не возникало стимула добиваться возврата всей суммы задолженности через суд, поскольку любые полученные суммы им пришлось бы делить с другими кредиторами.

Этим объясняется предложение о создании официального механизма реструктуризации государственных долгов. Подобный механизм позволил бы любой стране обратиться в МВФ и «попросить о временной приостановке выплаты по своей задолженности с тем, чтобы за это время она договорилась со своими кредиторами об отсрочке или реструктуризации, если Фонд санкционирует подобные действия. В течение этого ограниченного периода — возможно, нескольких месяцев — правительство представит кредиторам гарантии, что из страны не будет происходить утечки капиталов; это, вероятно, потребует временного введения контроля над валютными операциями» (Krueger 2001).

Главный недостаток этой идеи заключается в следующем: если внутри страны при рассмотрении дела о банкротстве должник должен сообщить о всех своих активах, за счет которых кредиторы получают справедливую долю возмещения по своим претензиям, предложение относительно МВФ такого пункта не предусматривает — по понятным причинам. В отличие от частных должников внутри страны, подчиняющихся процедуре, предусмотренной главой 11 Кодекса США о банкротстве, государства-заемщики проявляют *нежелание* расплачиваться по долгам задолго до того, как они действительно оказываются не в состоянии это делать. Связано это с тем, что в случае дефолта кредиторы могут добиться законным путем лишь конфискации их активов за рубежом. То же правительство Перу в конце концов договорилось с Elliot Associates, продемонстрировав тем самым свою платежеспособность. Аналогичным образом, в 1990-х годах, когда серьезные долговые кризисы произошли в Мексике и Индонезии, у обеих этих стран имелись крупные государственные нефтяные компании, чьи активы смогли бы обеспечить выплаты по долгам в полном объеме, если бы власти пожелали задействовать их в этих целях. Реализация предложения о новых функциях МВФ, таким образом, ослабила бы и без того ограниченные барьеры, препятствующие чрезмерному заимствованию со стороны государств, и побудила бы кредиторов в будущем еще более ограничивать предоставление займов странам с развивающейся рыночной экономикой. Конечно, у МВФ появится новый «смысл существования». Однако, помимо трудностей (их признает и сам Фонд), связанных

с изменением законодательства в большинстве стран, данное предложение ошибочно по своей сути. Оно не учитывает тот факт, что, в отличие от корпоративных банкротств, неуязвимость активов государства-должника внутри страны по отношению к претензиям кредиторов делает неосуществимой любую схему «государственного банкротства».

Существует более простой способ решения проблем, связанных со способностью меньшинства кредиторов заблокировать реструктуризацию задолженности того или иного государства: достаточно взять на вооружение схему, практикуемую на лондонском рынке капиталов, где на иностранные облигации распространяются положения о коллективных исках. Эти положения позволяют изменить форму облигаций, набрав 75% голосов на собрании кредиторов в условиях кворума. Подобный принцип не позволяет меньшинству держателей облигаций заблокировать реструктуризацию государственной задолженности. Речь идет о децентрализованной, чисто рыночной схеме; сегодня, кстати, ее поддерживает и сам МВФ. Кроме того, ей отдают предпочтение Министерство финансов США (Taylor J. 2002) и международные банки. Если такая схема получит широкое распространение, никакой необходимости в том, чтобы МВФ выступал в роли «кризисного менеджера», просто не будет.

Означает ли все сказанное, что волатильность международных потоков капитала и периодическое образование «мыльных пузырей» на финансовых рынках попросту неизбежны? Самый простой ответ на этот вопрос звучит так: международные рынки капитала следует воспринимать лишь как продолжение внутренних фондовых рынков. Никто из серьезных специалистов никогда не утверждал, что внутренние фондовые рынки, ввиду их бесспорной волатильности и подверженности образованию «мыльных пузырей», следует ликвидировать или что следует чинить препятствия их функционированию. Такое «лекарство» будет опаснее болезни. Те же аргументы относятся и к конкурентным международным рынкам капитала³⁸. Несмотря на их волатильность и возникающие «мыльные пузыри» — а они непременно лопаются, — любое государственное вмешательство лишь ухудшит ситуацию³⁹. Поэтому мне остается лишь повторить мудрый совет лорда Пальмерстона, столкнувшегося в 1848 году с требованиями о помощи пострадавшим от дефолта, объявленного рядом иностранных правительств по своим облигациям. В циркуляре с обоснованием отказа от вмешательства в ситуацию он отметил: «Британское правительство сочло, что убытки, которые понесли неблагоразумные люди, опрометчиво доверившись добросовестности иностранных правительств, послужат недвусмысленным предостережением для остальных» (цит. по: Lipson 1985).

Глава 5

Бедность и неравенство

В своей недавней книге нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц, бывший вице-президент Всемирного банка по научно-исследовательской работе, а ныне — один из теоретиков-вдохновителей движения антиглобалистов, отмечает: «Из-за растущей пропасти между имущими и обездоленными все больше людей в третьем мире впадает в жестокую нищету — их доходы составляют меньше доллара в день. Несмотря на постоянные обещания сократить масштабы бедности, звучавшие в последнее десятилетие XX века, на деле число людей, живущих в бедности, *увеличилось* за это время по всему миру почти на 100 миллионов. И это происходило в тот период, когда общемировой ВВП возрастал на 2,5% в год» (Stiglitz 2002: 5; курсив мой). В подтверждение своего вывода он приводит статистические данные Всемирного банка. Меня это удивило, поскольку на основе детального сравнительного исследования экономической истории 25 развивающихся стран в послевоенный период мы с Мюинтом пришли к однозначному выводу, что принцип «капля камень точит» действительно работает: достигнув определенного уровня, рост неизменно приводил к сокращению масштабов бедности. Как же могло случиться, что количество бедных в мире увеличилось в тот период, когда две самых мощных в экономическом отношении страны третьего мира — Китай и Индия, где в 1980 году проживало больше всего бедняков в мире, — в течение 20 лет подряд демонстрировали среднегодовые темпы роста на уровне 6–8%? Аналогичным образом, если две этих бедных страны по темпам роста превосходили богатые государства в 2–3 раза, как можно считать правильным вывод, сформулированный в «Докладе о мировом развитии 2000/2001» Всемирного банка: «Доход на душу населения в 20 самых богатых странах в 37 раз превышает этот показатель для 20 самых бедных стран — и за последние сорок лет этот разрыв увеличился вдвое» (World Bank 2001: 3)? Если указанные «факты» соответствуют

действительности, то они подтверждают заявления антиглобалистов, один из которых заметил на заседании ВТО в Дохе в ноябре 2001 года: «Глобализация ведет к тому, что Север становится еще богаче, а Юг — еще беднее... Это прямой результат глобализации, и мы должны положить этому конец» (цит. по: Bhalla 2002: 27), а другой подчеркнул: «Стремительное наступление глобализации и неолиберализма... сопровождается взрывным ростом неравенства и возвратом к массовой нищете и безработице»¹.

Сколько в мире бедных?

К счастью, эту загадку разгадал в своей книге мой бывший коллега по Всемирному банку Сурджит Бхалла; сегодня он руководит в Нью-Дели фирмой, специализирующейся на экономических исследованиях и управлении активами (Bhalla 2002). Дело в манипуляции зачастую и без того ненадежными статистическими данными, необходимой для подкрепления идеологизированных выводов о мировом положении. У меня это вызывает острое ощущение дежавю.

В начале 1970-х я год проработал консультантом Плановой комиссии Индии. Одна из моих задач заключалась в изучении динамики зарплат сельскохозяйственных рабочих за последние годы. Дело происходило в период так называемой зеленой революции в сельском хозяйстве — ее главными центрами стали штаты Харьяна и Пенджаб. Данные, основанные на периодических детальном опросах, проводившихся сотрудниками весьма уважаемого Национального центра социологических исследований (НЦСИ; National Sample Survey), показывали, что реальная зарплата сельскохозяйственных рабочих не меняется и, возможно, даже слегка снизилась. Однако в ходе поездки в регион я выяснил, что благосостояние крестьян, включая батраков, растет. В период страды работодатели ощущали нехватку людей и привлекали в Бихар рабочих со всей страны. В разговоре со мной один районный уполномоченный подтвердил, что вызванный «зеленой революцией» резкий рост спроса на рабочую силу привел к весьма существенному повышению оплаты труда. Почему же, спросил я его, данные НЦСИ говорят о ее снижении? Вместо ответа он повел меня в чайную и указал на людей, которые сидели там в разгар рабочего дня, попивая чай и болтая о том о сем. Это, объяснил он, сотрудники НЦСИ, которые должны были собирать статистические данные, общаясь с респондентами по всему району и заполняя с их слов типовую анкету. Но вместо того чтобы ездить по де-

ревням, они сидели на месте, пили чай и заносили в бланки практически те же самые цифры, которые были получены в ходе предыдущего опроса. Поскольку до «зеленой революции» зарплаты в сельском хозяйстве действительно не менялись, подобное нарушение служебных обязанностей сходило им с рук. Однако проблема приобрела крайнюю актуальность, когда представленные ими фиктивные данные о реальных зарплатах стали использоваться теми, кто надеялся или опасался, что «зеленая революция» перерастет в «красную»!²

С аналогичной ситуацией я столкнулся в начале 2000 года, когда, работая в Национальном совете по прикладным экономическим исследованиям (НСПЭИ; National Council of Applied Economic Research), пытался совместить данные о масштабах бедности, полученные в ходе проведенного Советом Рыночно-информационного обследования домохозяйств (РИОД; Market Information Survey of Households), с аналогичными цифрами Плановой комиссии Индии, основанными на официальных опросах НЦСИ. Если данные обследований НСПЭИ говорили о заметном сокращении масштабов бедности, связанном с ускорением темпов роста в результате либерализации индийской экономики в 1991 году, то, согласно статистике Плановой комиссии, эти масштабы не изменились или даже слегка увеличились. Установив, что в концепции, репрезентативности и масштабе обоих опросов существенных различий не было, мы пришли к выводу, что несовпадения относятся к количеству бедняков в штатах, наиболее активно проводивших либеральные реформы и показывавших самые высокие темпы роста. Если по данным РИОД масштабы бедности в этих штатах существенно сократились, то цифры НЦСИ говорили об обратном (см.: Lal, Mohan, Natarajan 2001). У меня возникло подозрение, которое я, впрочем, не мог проверить, что причина здесь та же, что и в случае с вымышленными данными о реальных зарплатах батраков в 1970-х годах. Это подозрение подкрепляется таким фактом: если все сотрудники НЦСИ — государственные служащие, работающие на постоянной основе и не имеющие особых перспектив карьерного роста (а значит, и стимулов проявлять служебное рвение или поводов опасаться наказания за халатность), то при проведении РИОД персонал каждый год набирают заново из выпускников различных университетов, для этого их обучают, а в ходе работы контролируют с помощью неожиданных инспекций, позволяющих избежать мошенничества. Возможно, как и в истории с зарплатами в 1970-х годах, сотрудники НЦСИ и на этот раз проводили время в чайных, а затем заполняли опросные листы одними и теми же устаревшими данными. В статистике по охваченным экономической стагнацией штатам, где сокращения масштабов бедности ожидать было

трудно, эти злоупотребления остались бы незамеченными, но фиктивность результатов проявлялась в неизменности цифр по тем регионам, где наблюдались самые высокие темпы роста, а значит, количество бедных должно было бы сократиться.

О ненадежности статистических данных НЦСИ я упомянул не в качестве курьеза. Именно эта проблема лежит в основе серьезной статистической «головоломки»: почему применительно к Индии расхождение между данными об уровне потребления на душу населения, полученными в результате подобных опросов, и аналогичными показателями, подсчитанными на основе национальных счетов, постоянно увеличивается начиная с 1980-х годов? Некоторое расхождение здесь должно быть по определению — из-за разницы в масштабе этих исследований, но этот факт не объясняет, почему со временем несовпадение увеличивается. В прошлом из-за очевидной разницы между опросами и данными национальных счетов при определении количества бедных результаты опросов НЦСИ корректировались с учетом статистики национальных счетов. Однако в 1993 году Плановая комиссия Индии решила отказаться от подобной практики и стала опираться только на данные НЦСИ. Почему? Потому что в своем «Докладе о мировом развитии 1990» Всемирный банк признал именно такой способ определения масштабов бедности наилучшим.

Ситуация сложилась весьма парадоксальная. В свое время Плановая комиссия Индии и индийские экономисты были первопроходцами подобных исследований о масштабах бедности. Они разработали простой и убедительный метод. Сначала вы определяете «минимальную потребительскую корзину», которая служит водоразделом между теми, кто живет выше и ниже черты бедности. Потом вычисляется стоимость входящих в нее товаров в текущих ценах и получаете размер доходов, позволяющих их приобрести. Каждый, чьи доходы меньше, живет за чертой бедности: таким образом и определяется количество бедняков. Ежегодно корректируя стоимость потребительской корзины с учетом инфляции, мы определяем черту бедности для данной страны, что позволяет проследить изменения в количестве бедняков, живущих за этой чертой.

В начале 1970-х, когда президентом Всемирного банка стал Роберт Макнамара, он решил расширить функции этого учреждения, превратив его из «посредника», обеспечивающего движение капитала между богатыми и бедными странами, в «ведомство по предоставлению помощи», призванное покончить с бедностью в мировом масштабе. Под руководством главного экономиста Банка, ученого из Гарвардского университета Холлиса Ченнери была разработана масштабная исследова-

тельская программа. Одной из первых задач в ее рамках стало определение масштабов бедности в мире. Руководство этим направлением было поручено индийскому экономисту Монтеку Ахлувалиа; позднее он стал одним из архитекторов либеральных экономических реформ, проведенных в 1991 году в Индии. Банк взял на вооружение разработанные индийскими учеными методы определения количества бедных и принял существующую в Индии черту бедности в качестве основы.

Кроме того, он начал осуществление программы, призванной наладить получение из развивающихся стран данных о распределении доходов (объемах потребления) — данных, необходимых, чтобы вычислить количество бедняков в этих государствах. В сотрудничестве с ООН Банк приступил к исследованиям, связанным с определением паритета покупательной способности (ППС) — своеобразного «обменного курса», позволяющего совместить черту бедности в Индии с аналогичными показателями других стран. ППС был необходим, чтобы вычислить долларовый эквивалент стоимости неторговых товаров (жилья, парикмахерских услуг и др.) в рупиях. Можно предположить, что внутренние индийские цены на товары, включенные в международный товарооборот, в пересчете на доллары по официальному курсу не будут сильно отличаться от стоимости таких же товаров в США. Однако к неторговым товарам (например, услугам парикмахеров) это не относится: их цены в бедных странах будут гораздо ниже, чем в богатых, поскольку они во многом зависят от уровня зарплат в стране. С помощью ППС можно было скорректировать простую конвертацию стоимости стрижки в рупиях в доллары, чтобы получить подлинный долларовый эквивалент потребительской корзины в рупиях.

Определив «международную» черту бедности в «паритетных» долларах и имея данные о распределении потребительских расходов в конкретной стране, можно было легко подсчитать количество людей, оказавшихся ниже этой черты. Такая практика существовала до начала 1990-х. Поскольку никто другой не имеет необходимых ресурсов, чтобы получить из всех стран данные, позволяющие оценить масштабы бедности в мире, Всемирный банк фактически обладает монополией на подобные статистические исследования, которая подкрепляется тем, что до недавнего времени он не предавал гласности базовые данные, лежащие в основе этих оценок.

В 1990-х годах Всемирный банк по непонятной причине изменил методику оценки количества бедняков в мире. Именно такой вывод сделал Сурджит Бхалла по итогам своего «детективного расследования», проведенного после того, как в конце 1990-х Банк начал публи-

ковать свои базовые данные и независимые ученые смогли проанализировать механизм его оценок. Бхалла обнаружил, что в начале 1990-х Всемирный банк вместо стандартных «обменных курсов» ППС начал применять собственные коэффициенты паритета покупательной способности, основанные на уровне потребления, и, самое главное, при определении количества бедных перешел от использования показателей среднедушевого объема потребления, взятых из национальных счетов, на аналогичные цифры, полученные по итогам опросов, проведенных организациями вроде НЦСИ.

Никаких объяснений о причинах перехода от «официальных» курсов паритета покупательной способности к «новым», основанным на уровне потребления, Банк не дает. Бхалла установил: если для третьего мира в целом особой разницы между двумя коэффициентами не наблюдается, то по Индии новый коэффициент оказался на 18% ниже официального (ооовского), а по Африке — на 5% выше. Таким образом, среднедушевой объем потребления в Индии был занижен на 18%, а в Африке — завышен на 5%. За счет подобной статистической манипуляции количество бедняков в Индии увеличивается, а в Африке — уменьшается. Однако, учитывая численность населения Индии и африканских стран, это приводит к тому, что увеличивается и общемировое количество бедных!

Важнейшее значение имеет и выбор данных о среднем уровне потребления. К примеру, чтобы определить уровень потребления и доходов беднейших 20% («пятого квинтиля») населения, необходимо умножить долю этого квинтиля в совокупном объеме потребления (определяемую по данным социологических опросов) на средний уровень потребления. С учетом растущего расхождения между данными о среднем уровне потребления, с одной стороны, вычисленными на основе опросов об объемах расходов, а с другой — взятыми из национальных счетов не только в Индии, где средний уровень потребления, определенный по результатам исследования НЦСИ 2000 года, составил лишь 55% от аналогичного показателя в национальных счетах, но и во многих других динамично развивающихся странах Азии, можно сделать вывод, что выбор Банком источника данных о среднем уровне потребления для определения черты бедности приводит к завышению количества бедняков в мире. Когда данные об изменениях в количестве бедных, основанные на более низком среднем уровне потребления, определенном по итогам опросов, соотносятся с изменениями в уровне доходов, вычисленном на основе национальных счетов, растущее несовпадение между средними показателями опросов и балансов приводит к тому, что более высокие цифры

о числе бедняков, полученные на основе среднего уровня потребления, вопреки всякой логике сопоставляются с изменениями в более высоких средних величинах из национальных счетов. Это по определению дает тот самый парадоксальный вывод относительно воздействия глобализации на проблему бедности, к которому пришел Стиглиц. И вот почему: представьте, что в 1980 году среднедушевой доход, по данным национальных счетов, составлял 100 долларов, а среднедушевой объем потребления, по данным опросов, — 95 долларов (получается пятипроцентное расхождение между средними величинами из баланса и данных опроса). В 1990 году средняя величина по балансу составляла 200 долларов, но из-за растущего несовпадения между двумя средними величинами средний объем потребления по опросам достигал лишь 110 долларов, т.е., как в Индии, был равен 55% от средней величины из национальных счетов. При этом количество бедняков сократилось, скажем, на 10%. Если это сокращение соотносится с динамикой ВВП на душу населения, который за это время удвоился, возникает ощущение, что резкий рост национального дохода никак не повлиял на масштабы бедности. Однако если изменение количества бедняков рассчитывается на основе среднедушевого объема потребления по опросам, то и сравнивать его надо с изменением этого самого объема потребления по данным тех же опросов, а они, как мы видели, показывают повышение со 100 до 110 долларов, т.е. на те же 10%. Таким образом, помимо искажения данных о количестве бедняков в сторону увеличения за счет использования заниженных средних величин из опросов, растущее расхождение между этим показателем и ВВП на душу населения создает ложное впечатление о том, что быстрый рост среднедушевых доходов почти не повлиял на масштабы бедности.

Эти статистические трюки — использование (без всяких пояснений) «новых» коэффициентов ППС вместо «официальных», применявшихся до 1990-х годов, переход к учету среднего уровня потребления на основе опросов вместо средних величин по национальным счетам при определении количества бедных и сопоставление этого количества, рассчитанного на основе объема потребления по опросам, с изменениями в среднедушевом уровне доходов — объясняют, почему оценки Всемирного банка льют воду на мельницу антиглобалистов: они показывают, что глобализация и связанный с ней рост доходов на душу населения будто бы никак не влияют на масштабы бедности.

Так что же на самом деле происходит с проблемой бедности в развивающихся странах в эпоху глобализации? Бхалла отвечает на этот вопрос с помощью прежней методики подсчета количества бедняков, применявшейся индийскими экономистами и Всемирным банком. Он

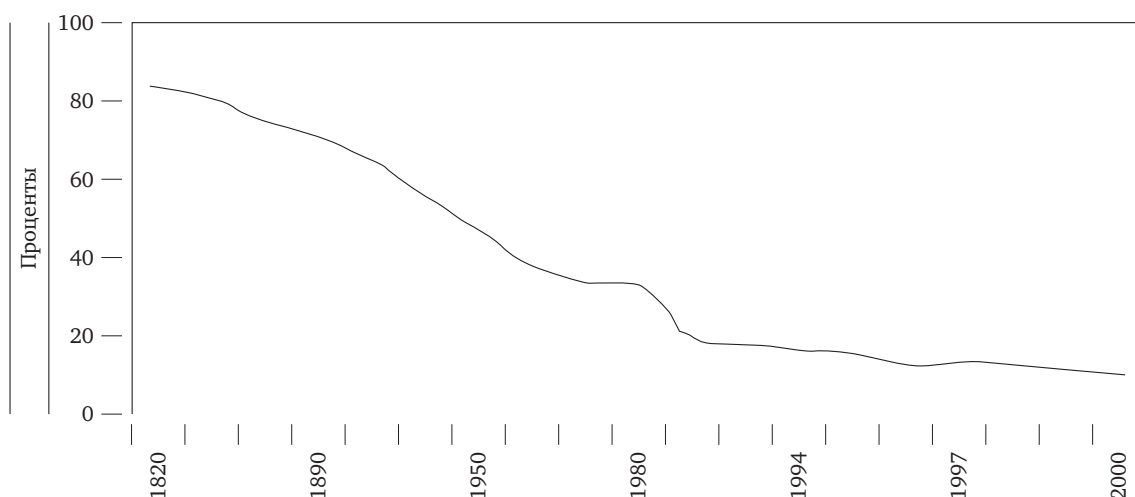
установил, что доля граждан государств третьего мира, чей доход (с учетом паритета покупательной способности на 1993 год) составлял менее доллара в день, сократилась с 30% в 1987 году до 13,1% в 2000-м. Речь идет о куда более масштабном сокращении, чем явствует из оценок Всемирного банка по тому же периоду (с 28,7 до 22,7%). Ученый из Колумбийского университета Хавьер Сала-и-Мартин, используя аналогичные данные, но несколько иную методику, пришел в основном к тем же выводам, что и Бхалла (Sala-i-Martin 2000a). В 1980–1990-х годах в развивающихся странах имело место существенное сокращение масштабов бедности. Именно в этот период, благодаря либерализации китайской экономики при Дэн Сяопине, реформам 1991 года в Индии и постепенному переходу Латинской Америки от плана к рынку, значительная часть третьего мира включилась в глобальную экономику. Помимо бывшей советской империи единственным регионом мира, где масштабы бедности увеличились, остается Африка, которая не интегрировалась в мировую экономику и испытывает серьезные проблемы с государственным управлением. Таким образом, с 1980 года, когда растущее вовлечение третьего мира в глобальную экономику знаменовало собой подлинное начало нынешнего периода глобализации, масштабы бедности в развивающихся странах, вопреки оценкам Стиглица, Всемирного банка и «бригады» антиглобалистов, сокращаются беспрецедентными в истории темпами.

Бхалла, используя другие данные, собранные исследователями из Всемирного банка (см.: Bourguignon, Morrison 2002)³, сумел проследить изменения в масштабах бедности с 1820 по 2000 год. На рисунке 5.1 показаны изменения доли и количества бедняков в мире, рассчитанные с использованием той же черты бедности и методики, что он применил для аналогичных оценок за послевоенный период, а в таблице 5.1 приводятся данные об изменениях в уровне доходов и сокращении доли бедняков в мире за различные периоды.

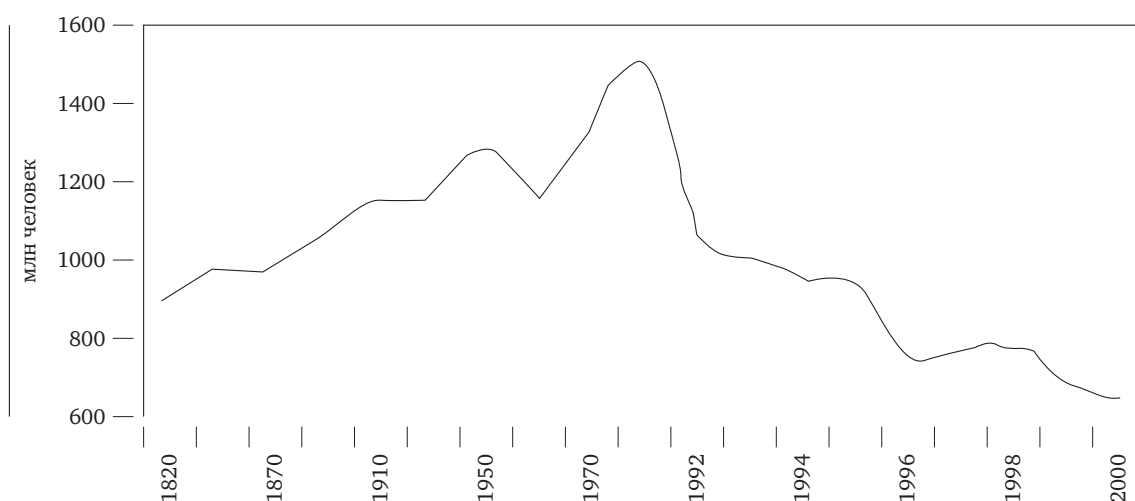
На основе этих данных можно выделить три периода: период глобализации XIX века; межвоенные годы, период Второй мировой войны и первые послевоенные годы (1929–1950), когда процесс глобализации затормозился и даже начал обращаться в свою противоположность; и период после 1950 года, когда возник новый либеральный экономический миропорядок. Однако, поскольку третий мир стал частью этого ЛЭМП лишь в 1980 году, именно его и надо брать за подлинную точку отсчета второго периода глобализации. Затем Бхалла рассчитывает, как он выразился, «отдачу от экономического роста в плане сокращения масштабов бедности»: снижение количественного коэффициента бедности, которое приносят каждые 10% роста доходов на душу насе-

Рисунок 5.1. Масштабы бедности в мире, 1820–2000

Доля людей, живущих в крайней нищете*, %



Количество бедняков, млн**



* Используемая здесь черта бедности равна 1,5 доллара в день в ценах 1993 года и рассчитана на основе средних величин, взятых из национальных счетов. Это приблизительно соответствует популярной среди ученых черте бедности в 1 доллар в день, когда такая черта рассчитывается по данным опросов. Черта бедности в 1,5 доллара в день учитывает тенденцию занижать свои расходы, свойственную богатым людям в большей степени, чем бедным, а также тот факт, что социологические опросы зачастую не полностью охватывают богатые слои населения.

** Данные о количестве бедняков получены за счет умножения количественного коэффициента на численность населения планеты.

Источник: Bhalla 2002: 144, рис. 9.1. Рассчитано по: Deininger, Squire 1996; World Income Quality Database (<http://www.wider.unu.edu/wiid>); Asian Development Bank 2002; World Bank, World Development Indicators, CD-ROM. За период до 1950 года данные заимствованы из работы: Bourgignon, Morrison 2002.

Таблица 5.1. Экономический рост и сокращение масштабов бедности

Период*	Доход		Количественный коэффициент		
	изменения	эквивалент изменений за 20 лет	изменения	эквивалент изменений за 20 лет	отдача
1820–1850	11,1	7,4	–2,4	–1,6	2,2
1850–1870	19,0	19,0	–6,1	–6,1	3,2
1870–1890	22,4	22,4	–3,6	–3,6	1,6
1890–1910	27,1	27,1	–6,1	–6,1	2,3
1910–1929	21,9	23,0	–9,3	–9,8	4,3
1929–1950	16,6	15,8	17,3	16,5	10,4
1950–1970	51,3	51,3	–12,4	–12,4	2,4
1960–1980	42,9	42,9	–4,6	–4,6	1,1
1970–1990	28,2	28,2	–14,6	–14,6	5,2
1980–1990	11,2	22,4	–13,6	–27,2	12,2
1990–2000	12,6	25,2	–9,7	–19,4	7,7
1980–2000	23,8	23,8	–23,3	–23,3	9,8
Средняя величина		25,7		–9,4	3,5
Стандартное отклонение			11,6	11,5	5,6

* Когда период не достигает или превышает 20 лет, в таблице дается «эквивалент изменений доходов или количественного коэффициента за 20 лет», т.е. изменения, имевшие место за весь период, умножаются на дробь 20/количество лет в периоде; например, цифры за 1910–1929 год умножаются на дробь 20/19. Примечание: «Отдача от экономического роста» определяется как сокращение масштабов бедности (количественного коэффициента), вызванное каждым десятипроцентным увеличением доходов на душу населения (данные за период до 1950 года) или объема потребления на душу населения (данные за 1950–2000 годы). Цифры по доходам и объемам потребления основаны на данных национальных счетов. Для данных за 1950–2000 годы используется черта бедности, равная 1,5 доллара в день: она получена из средних показателей национальных счетов в пересчете на цены 1993 года.

Источник: Bhalla 2002: 145. Рассчитано по: Deininger, Squire 1996; World Income Quality Database (<http://www.wider.unu.edu/wiid>); Asian Development Bank 2002; World Bank, World Development Indicators, CD-ROM. За период до 1950 год данные заимствованы из работы: Bourgignon, Morrison 2002.

ния, — эту «окупаемость вложений» с точки зрения искоренения бедности. Из таблицы 5.1 видно, что в ходе глобализации XIX века и в ее нынешний период количественный коэффициент бедности сокращался, а в эпоху «антиглобализации» (1929–1950), наоборот, возрастал. Наи-

более высокая отдача в плане сокращения масштабов бедности наблюдается с 1980 года, когда началась интеграция развивающихся стран в мировую экономику. Африка остается единственным регионом, где масштабы бедности не снизились, — но именно она в наименьшей степени вовлечена в мировую экономику. Наибольшее сокращение масштабов бедности имеет место в Азии, однако оно происходит также в Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Таким образом, бедность сегодня, по сути, представляет собой проблему Африки, и именно поведение хищных африканских элит, а также их неспособность «вскочить на подножку» глобализации — главное объяснение проблемы бедности в третьем мире. Таким образом, если в 1980 году, когда количество бедняков в мире достигло пиковой величины, большинство из них были жителями Азии, то сегодня речь идет в основном об африканцах.

Кроме того, представители Всемирного банка и другие — в основном активисты антиглобалистского движения — утверждают, что результаты экономического роста оказались «не в пользу бедных», т.е. что, несмотря на высокие темпы роста благодаря интеграционным процессам в мировой экономике, существенного сокращения масштабов бедности не произошло. Бхалла демонстрирует, что и этот аргумент не соответствует действительности. Он задается простым вопросом: росли объем потребления у тех, кто считался бедняками в 1980 году (44% людей с самыми низкими доходами), более быстрыми темпами, чем объем потребления у остального населения (оставшихся 56%), в период глобализации 1980–2000 годов? В отношении всего третьего мира можно сказать, что там доходы бедняков увеличивались в два раза быстрее, чем у других слоев населения. Таким образом, рост, порожденный глобализацией, на самом деле не отразился на положении бедняков негативно; напротив, глобализация и вызванный ею быстрый рост привели к беспрецедентному в истории сокращению масштабов бедности. Созданные этим ростом богатства достигали беднейших слоев населения не «тонкой струйкой», а настоящим потоком!

Неравенство доходов

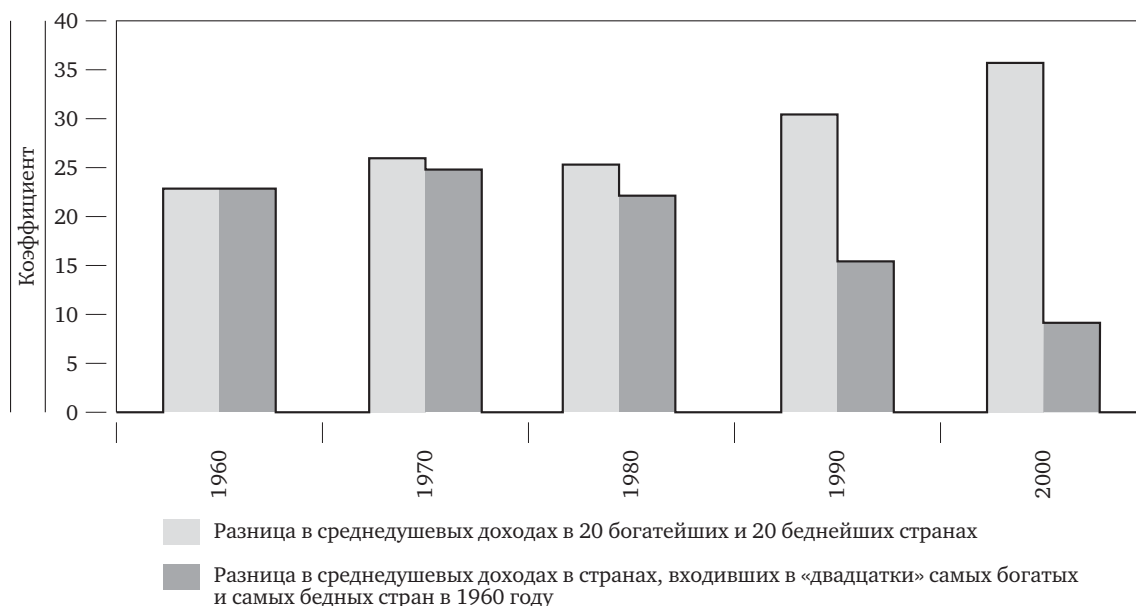
Одно из главных антиглобалистских обвинений состоит в том, что глобализация не сократила, а увеличила диспаритет среднедушевых доходов в богатых и бедных странах. Аналогичные аргументы приводили дирижисты всех мастей в 1950-х годах, утверждая, что интеграция в мировую экономику влечет за собой расширение разрыва меж-

ду доходами граждан в богатых и бедных странах, поскольку они по определению являются «неравными партнерами» (именно так озаглавил свою книгу один из сторонников этой точки зрения). Интеграция мировой экономики, заявляли они, приносит выгоду богатым государствам за счет бедных. Относительно причин возникновения этого «разрыва доходов» и способов его преодоления выдвигался целый ряд теорий. Они стали элементами «дирижистской догмы», которая, как я утверждаю в своей книге «Нищета „экономики развития“», легла в основу катастрофической экономической политики, закреплявшей бедственное положение бедняков в развивающихся странах. Лишь с началом в 1980-х годах новой эпохи реформ ряд стран третьего мира начал интегрироваться в мировую экономику. Однако сегодня мы слышим похожие голоса — на сей раз речь идет о «новых дирижистах», распространяющих другой вариант «дирижистской догмы», который основан именно на тезисе о якобы растущем разрыве между богатыми и бедными.

Так какими же фактами они подкрепляют свои аргументы? Подобные выводы опять же основаны на статистических манипуляциях, застрельщиками которых в 1990-х годах выступил все тот же Всемирный банк и его исследователи. Они сравнивали доходы на душу населения в 20 самых богатых и 20 самых бедных странах за разные периоды. Эти расчеты показывают: если в 1960 году среднедушевые доходы в первой двадцатке превышали аналогичный показатель для 20 беднейших стран в 23 раза, то к 2000 году этот разрыв увеличился до 36 раз (World Bank 2001). Трюк здесь заключается в том, что состав «двадцатки» беднейших стран со временем менялся. Поэтому использовать для сравнения за различные периоды разные «наборы» стран — все равно что применять «эластичную» шкалу. Чтобы такое сравнение имело смысл, его базовые элементы должны оставаться постоянными, т.е. изучать во временной перспективе следует динамику среднедушевых доходов в одних и тех же богатых и бедных странах. Именно такой расчет проделал Бхалла. Результаты, полученные с помощью методики Всемирного банка (использования разных «наборов» стран) и методики Бхаллы (один и тот же «набор»), сопоставляются на рисунке 5.2.

При использовании правильного метода получается, что с 1960 по 2000 год разрыв не только не увеличился, но и сократился с 23 раз до 9,5. Более того, самое существенное сокращение разрыва между богатыми и бедными странами произошло за два десятилетия глобализации, начиная с 1980 года. Таким образом, Всемирный банк вновь распространяет основанный на статистических манипуляциях миф, который подогревает антиглобалистские страсти.

Рисунок 5.2. Сближение или расхождение? Это как посмотреть. Светлый столбик представляет разницу между средними коэффициентами доходов на душу населения 20 самых богатых и самых бедных стран на каждый год. Темный столбик представляет аналогичный показатель по странам, входившим в «двадцатки» самых богатых и самых бедных в 1960 году.



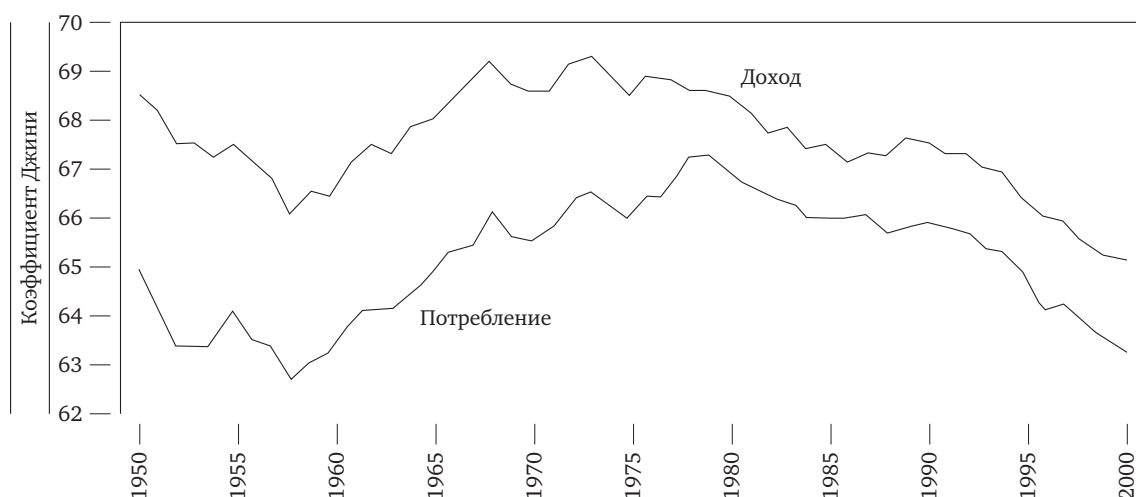
Источник: Bhalla 2002: 26, рис. 2.4. Рассчитано по: World Bank, World Development Indicators, 1998, 2001, CD-ROM; Maddison 2001; Penn World Tables (за разные годы).

Однако, хотя воздействие глобализации на разрыв между богатыми и бедными *странами*, конечно, интересно само по себе, чтобы понять, какие изменения произошли в отношении благосостояния *людей*, необходимо проследить динамику доходов населения всего мира. Для этого нужно рассчитать распределение доходов между всеми жителями на планете, независимо от стран, в которых они проживают. Бхалла провел соответствующий анализ за послевоенный период; то же самое сделал и Сала-и-Мартин (за 1970–1998 годы), используя те же исходные данные, но несколько другую методику. Результаты, полученные обоими учеными, практически совпадают.

Суммарным критерием для оценки неравенства является коэффициент Джини⁴. В ситуации абсолютного равенства он равен нулю, при абсолютном неравенстве — единице. На рисунке 5.3 показаны оценки Бхаллы по коэффициентам Джини в сфере доходов и потребления для всего населения земного шара за 1950–2000 годы.

До 1980 года коэффициент образует U-образную кривую — неравенство между людьми достигает пиковой величины, а затем, после

Рисунок 5.3. Неравенство доходов на душу населения и объемов потребления в мире, 1950–2000, коэффициент Джини



Примечание. Для оценки используется простая процедура расчета (simple accounting procedure) распределения доходов в мире на основе распределения доходов внутри стран.

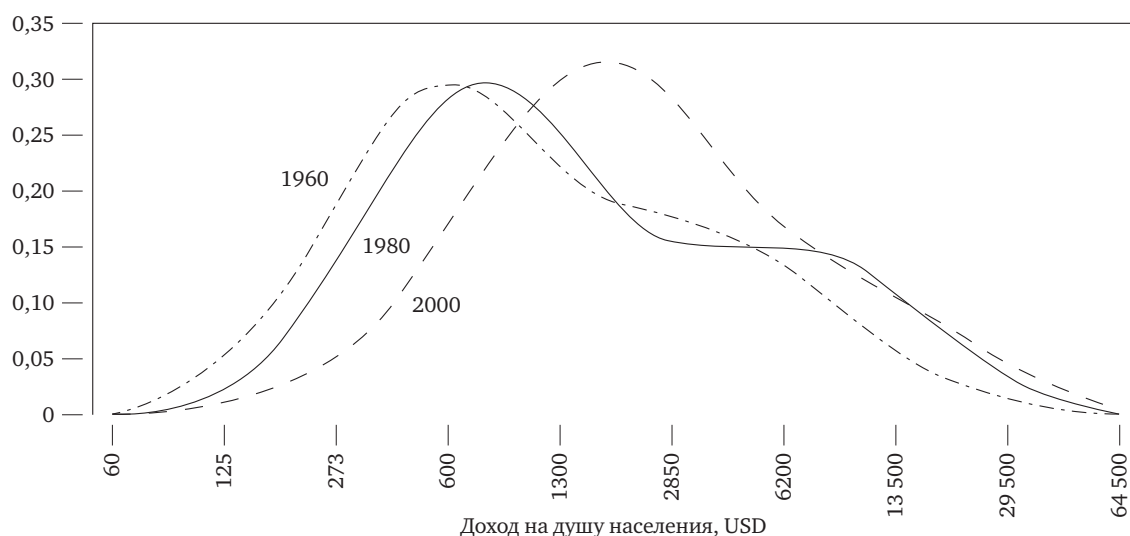
Источник: Bhalla 2002: 174, рис. 11.1. Рассчитано по: Deininger, Squire 1996; World Income Quality Database (<http://www.wider.unu.edu/wiid>); World Bank, World Development Indicators, CD-ROM.

начала нынешнего периода глобализации, его величина резко падает. В результате к 2000 году неравенство между людьми было наименьшим со времен его предыдущего минимального значения в 1958-м. Трудно найти более наглядную иллюстрацию того, как глобализация способствует равенству.

Наконец, рисунок 5.4, где изображены оценки Бхаллы относительно распределения доходов в мире на 1960, 1980 и 2000 годы, показывает все тот же уравнивающий эффект глобализации, начавшейся в 1980-х. Впрочем, еще важнее другое: он наглядно демонстрирует формирование всемирного среднего класса — «средняя линия» в распределении доходов сдвигается вправо. Если средний класс определить как часть населения, чьи доходы выше черты бедности для США (10 долларов на душу населения в день или 3650 долларов в год) и ниже 40 долларов на душу населения в день (или 14 600 долларов в год), т.е. ниже 70 000 долларов в год на семью из четырех человек, то из рисунка 5.4 видно, насколько увеличился средний класс во всем мире с начала эпохи глобализации в 1980-х.

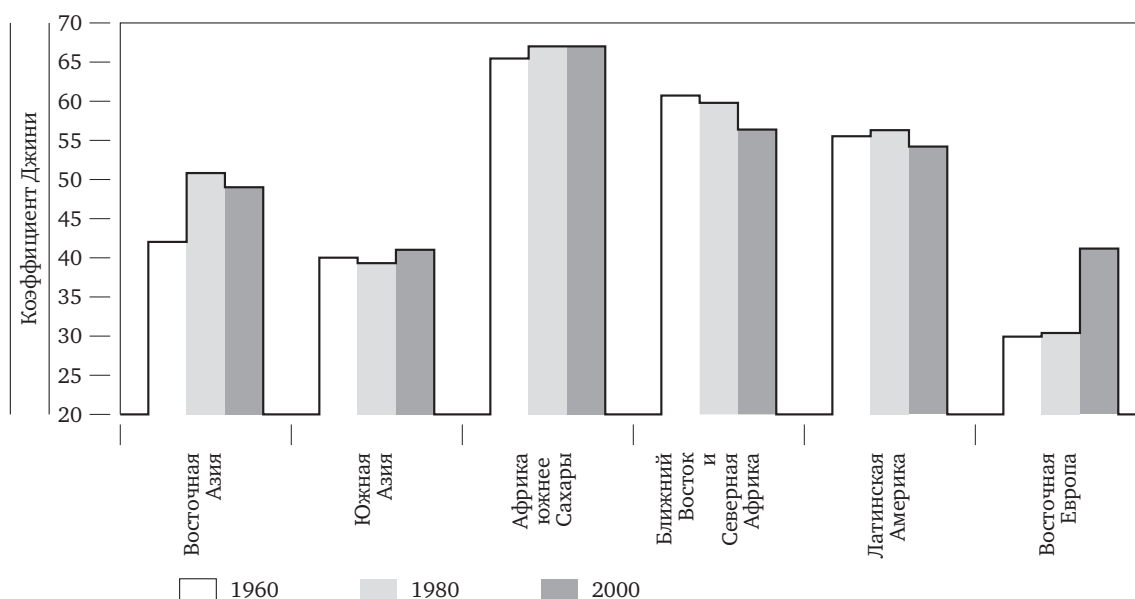
В основном увеличение численности среднего класса произошло за счет азиатских стран. В 1960 году жители Азии составляли лишь 6% «всемирного» среднего класса, 67% были гражданами промышленно

Рисунок 5.4а. Распределение доходов в мире на 1960, 1980 и 2000 годы



Примечание. Доходы на душу населения рассчитаны в ценах 2000 года. В качестве основы для перевода цен 1993 года в цены 2000-го принято их повышение за этот период на 18% (равное инфляции в США в 1993–2000 годах). Для оценки используется простая процедура расчета распределения доходов в мире на основе распределения доходов внутри стран.

Рисунок 5.4б. Региональные коэффициенты неравенства доходов Джини, полученные с помощью простой процедуры расчета, 1960–2000



Примечание. Данные о распределении доходов по регионам получены путем объединения соответствующих данных по странам с помощью простой процедуры расчета.

Источник: Bhalla 2002: 176–177, рис. 11.3–11.4. Рассчитано по: Deininger, Squire 1996; World Income Quality Database (<http://www.wider.unu.edu/wiid>); Asian Development Bank 2002; World Bank, World Development Indicators, CD-ROM.

развитых стран. Сегодня всемирный средний класс на 52% состоит из жителей Азии (Bhalla 2002: 187). Такое вот чудо сотворила глобализация в самом многонаселенном регионе планеты.

С начала «великого расхождения» в связи с возвышением Запада в XI веке (см. главу 1) разрыв между Востоком и Западом по доходам на душу населения (см. рис. 1.1) неуклонно увеличивался, что вело к усилению неравенства в мировом масштабе. Лишь в нынешнюю эпоху глобализации он начал сокращаться. Причиной расширения этой пропасти стало возвышение Запада и стагнация, охватившая великие азиатские цивилизации. Лишь в ходе последней попытки осуществить модернизацию и догнать Запад, когда они с запозданием и неохотой начали проводить политику в духе классического либерализма (см. главу 2), разрыв стал сокращаться. Движущей силой этих преобразований была усиливающаяся интеграция мировой экономики. Так, вопреки всем лозунгам, что скандировали демонстранты на улицах Сиэтла и Генуи, и несмотря на многочисленные финансовые кризисы, потрясавшие развивающиеся страны, глобализация приносит пользу беднякам всего мира и способствует сокращению неравенства.

Наконец, последний вопрос: что в период глобализации и роста происходит с неравенством внутри отдельных стран? В ходе сравнительного исследования, которое мы с Мюинтом провели на историческом материале ряда государств, нам не удалось обнаружить какой-либо закономерности, связывающей рост и неравенство. Этот вывод подтвердили и ученые, проводившие свои исследования позднее (Dollar, Kraay 2001)⁵. Похоже, какой-либо систематической тенденции, связанной с коэффициентами Джини в развивающихся странах, не существует (Li, Squire, Zou 1998). Бхалла, однако, установил: если вывести среднюю величину коэффициента Джини по всем странам мира, а затем сравнить этот показатель за период 1960–1980 годов, предшествовавший глобализации, и период после начала глобализации, выяснится, что этот «общемировой коэффициент» увеличился. Впрочем, само по себе это мало о чем говорит. Как отмечает сам Бхалла, «в течение длительного периода времени ситуация с неравенством на уровне отдельных стран существенно не меняется ни в одну, ни в другую сторону» (Bhalla 2002: 45–46). С 1980-х годов в некоторых странах — в частности, в США, Великобритании, Китае, Нигерии и, особенно, в России и государствах Восточной Европы — национальные индексы неравенства увеличились. В других, например в Швеции, Бразилии и Мексике, степень неравенства снижается, а в четырех крупных странах Азии — Индии, Индонезии, Южной Корее и Вьетнаме — никаких изменений в этой сфере не происходит. Поскольку неко-

торые из этих стран в эпоху глобализации развиваются динамично, а другие (например, страны Восточной Европы и многие государства Африки) — нет, нельзя утверждать, что глобализация и порождаемый ею экономический рост ведут к усилению неравенства внутри стран. Так или иначе, с точки зрения классического либерализма озабоченность проблемой неравенства, а не сокращением масштабов бедности выглядит в лучшем случае неоднозначно. Даже тех, кто придерживается космополитически-эгалитаристских взглядов — а именно об этом заявляет большинство антиглобалистов, — должны в первую очередь волновать изменения в области распределения индивидуальных доходов в мировом масштабе, а они, как мы видели, несомненно повышаются.

Международная помощь

Почему Плановая комиссия Индии, Всемирный банк, различные ооновские ведомства и НПО пытаются доказать, что связанный с глобализацией рост не сокращает масштабы бедности в мире, а лишь усиливает неравенство? Возможно, здесь существуют идеологические причины, но куда большую роль, вероятнее всего, играют эгоистические интересы. В Индии данные о количестве бедных имеют большое значение, поскольку предоставление регионам грантов центрального правительства, осуществляемое через Плановую комиссию, отчасти зависит от масштабов бедности в том или ином штате. Аналогичным образом, различные неправительственные организации (НПО), собирающие средства на борьбу с бедностью в третьем мире, апеллируя к альтруизму граждан западных стран, должны доказывать, что проблема нищеты по-прежнему носит серьезный характер и ситуация здесь не улучшается, а значит, на ее решение нужно больше денег. То же самое относится к ряду официальных структур, занимающихся помощью другим странам. На деле борьба с бедностью превратилась в масштабный международный бизнес, благодаря которому большое число специалистов из среднего класса получает совсем неплохие средства к существованию. И сокращение масштабов нищеты отнюдь не в интересах этих «властелинов бедности», как назвал их в свое время корреспондент *Economist* в Восточной Африке (Hancock 1989), — ведь иначе они могут потерять свою высокооплачиваемую работу⁶.

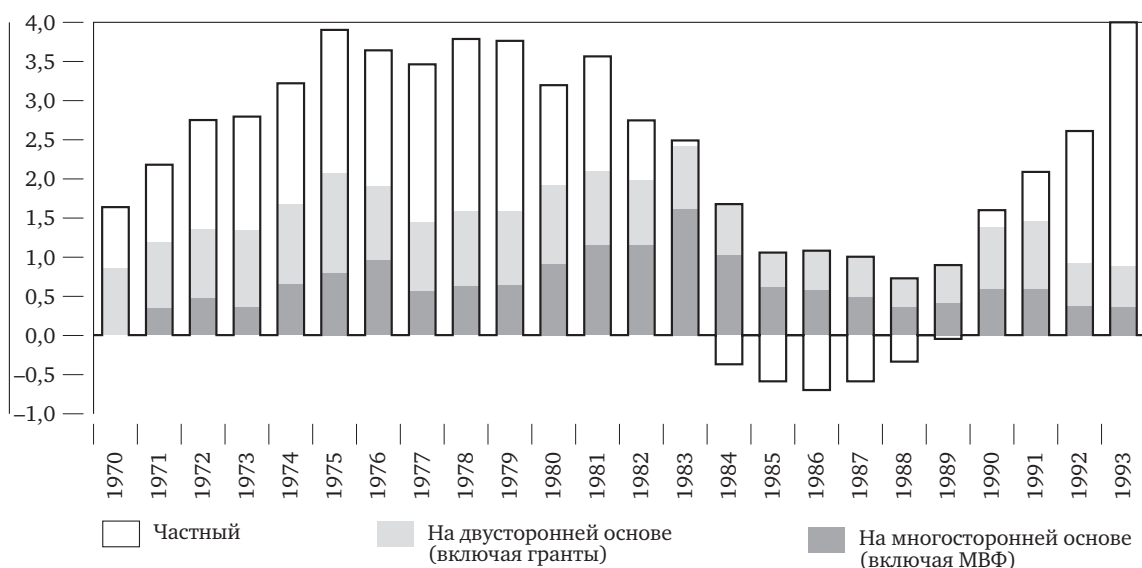
Но зачем подключаться к этой игре Всемирному банку, созданному в рамках Бреттон-Вудской системы в качестве посреднического института, обеспечивавшего приток капитала из богатых стран в бед-

ные в период, когда западные рынки капиталов были закрыты для третьего мира? Ответ связан с постепенным превращением Банка в ведомство по распределению международной помощи. Это произошло за счет увеличения масштабов деятельности и усиления роли Международной ассоциации развития (МАР), созданной в 1960 году для предоставления беднейшим развивающимся странам кредитов по льготным ставкам. В отличие от этой Ассоциации сам Международный банк реконструкции и развития (МБРР) предоставлял бедным странам займы по обычным ставкам из средств, которые он получал за счет продажи собственных облигаций на западных рынках капиталов. Подобная посредническая функция, несомненно, способствовала более эффективному распределению капиталов в мировом масштабе. Поскольку облигации Всемирного банка имели совместную гарантию большого числа государств, являющихся его совладельцами, у них был самый высокий рейтинг с точки зрения защиты от рисков. Это позволяло МБРР занимать средства под проценты несколько ниже «рыночных» и по таким же ставкам выдавать собственные кредиты. Однако МАР получала деньги отчасти из прибыли, полученной МБРР за счет своих посреднических функций, а отчасти за счет периодических пожертвований богатых государств. Эти «мягкие» кредиты по чрезвычайно льготным ставкам должны были предоставляться самым бедным странам, неспособным занимать деньги под почти рыночные проценты, предлагаемые МБРР.

В 1970-х годах страны-участницы расширили масштаб кредитования в рамках МАР и Всемирного банка в целом. Новой задачей Банка стала борьба с бедностью. Это нашло отражение в его новой исследовательской программе, о которой мы упоминали выше. Тогдашний президент Всемирного банка Роберт Макнамара был буквально помещен на количественных показателях, пусть даже «призрачных», поэтому один из главных акцентов в его исследовательской работе делался на выработку «единиц измерения бедности».

Как видно из рисунка 5.5, после «ценового путча» ОПЕК в начале 1970-х и рециркуляции положительного сальдо стран — членов ОПЕК в развивающиеся страны через банки офшорных центров, все большая доля потоков капитала, направлявшихся в страны третьего мира, приходилась на частные средства. В середине 1980-х эта тенденция на какое-то время сошла на нет из-за долговых кризисов, однако в 1990-х годах она вновь проявилась с еще большей силой. Таким образом, хорошо управляемые страны больше не нуждаются в посреднической роли Всемирного банка, и некоторые из крупных реципиентов иностранной помощи, например Индия, недавно официально заявили

Рисунок 5.5а. Чистый приток капиталов в развивающиеся страны, 1970–1993



Источник: World Bank, Annual Bank Conference on Development Economics, 1995 / Ed. by M. Bruno, B. Pleskovic. Washington, 1996. Р. 70.

Рисунок 5.5б. Приток капиталов в развивающиеся страны, 1984–2000



Источник: World Bank, World Debt Tables and Global Financial Indicators.

о намерении в будущем отказаться от такого рода поддержки. Для «властелинов бедности» и в особенности для Всемирного банка — крупнейшего в мире ведомства по распределению помощи — это просто катастрофа. Если поставленная в Декларации тысячелетия ООН задача сократить долю бедняков в населении земного шара до 15% к 2015 году уже

выполнена, о чем свидетельствуют расчеты Бхаллы, — как они смогут продолжать свой весьма доходный бизнес, играя на нашей доброте? Именно в этом смысле дискуссии о нищете и неравенстве в мире имеют жизненно важное значение для всех этих добронамеренных людей, которые обеспечивают себе безбедную жизнь, утверждая, что их цель — помощь беднякам всей планеты.

Но справедливо ли даже это их утверждение? Прежде всего отметим, что помощь зарубежным странам как форма притока капиталов не имеет аналогов по объему и охвату⁷. Конечно, в истории было немало случаев, когда одни страны выплачивали другим «взятки» или «репарации», но нынешний масштабный «трансферт» капиталов в развивающиеся страны по официальным каналам представляет собой феномен послевоенной эпохи. Его происхождение связано с распадом международного рынка капиталов в 1930-х годах, а также борьбой за политических «сателлитов» в годы холодной войны.

Первый из этих факторов, как мы видели, способствовал учреждению на Бреттон-Вудской конференции Всемирного банка в качестве инструмента для предоставления развивающимся странам займов на «коммерческой» основе. В условиях, когда финансовые рынки развитых стран, особенно крупнейший из них — американский, были закрыты для государств третьего мира, официальное кредитование развивающихся стран по коммерческим ставкам, предусмотренное уставом «предтечи» Всемирного банка — МБРР, было оправданно, поскольку представляло собой эффективный посреднический механизм, обеспечивающий перераспределение избыточного капитала туда, где в нем ощущался недостаток.

Однако позднее эта чисто экономическая логика была дополнена политическими, а затем и гуманитарными аргументами в пользу *льготного* официального кредитования. Что касается политических оснований для помощи развивающимся странам, то здесь мало что можно добавить к разгромной критике лорда Бауэра, который продемонстрировал, что в целом такая помощь не принесла Западу политических дивидендов, а, наоборот, привела к созданию странами третьего мира антизападных коалиций, вымогавших «взятки» за отказ присоединиться к коммунистическому лагерю (Bauer [1971] 1976). Более того, Мосли по результатам своих статистических исследований пришел к следующему выводу: «В качестве инструмента политического влияния экономическая помощь не принесла результатов» (Mosley 1987: 232). С окончанием холодной войны этот политический мотив утратил актуальность: свидетельство тому — растущее «разочарование в помощи» на Западе, на которое так сетуют круги, лоббирующие финансовую поддержку развива-

ющихся стран. Сегодня основной акцент делается на гуманитарных и экономических аргументах в пользу такой помощи, хотя и они со временем претерпели метаморфозу.

Гуманитарные обоснования льготных кредитов строятся на аналогии с западной моделью «государства всеобщего благосостояния». Однако многие наблюдатели — и не только те, кто негативно относится к идее международной помощи (см., например: Little, Clifford 1965), — отмечают в этой связи, что подобные аргументы оправдывают выделение денег западных налогоплательщиков на поддержку бедных *людей*, но не *стран*, и помощь последним далеко не всегда отражается на положении первых. Кроме того, параллели с системой соцобеспечения отдельных стран не дают беднякам всего мира морального права требовать от богатых перераспределения материальных благ в свою пользу. Ведь в основе социальной поддержки внутри государства лежит существование единого общества с одними и теми же нравственными стандартами. Однако *международного* общества, которое могло бы установить право всех на такую помощь в качестве своего стандарта, не существует (см.: Lal 1978; Lal 1983).

Нельзя также утверждать, что международная помощь, призванная облегчить положение бедняков, достигает сколько-нибудь заметных результатов. Так, Мосли в упомянутом статистическом исследовании приходит к заключению, что такая помощь, «судя по всему, обеспечивает перераспределение средств от относительно зажиточных граждан на Западе большинству категорий населения третьего мира — *за исключением* беднейших слоев» (Mosley 1987: 23). Фактические данные как по развивающимся, так и по развитым странам также говорят о том, что большая часть социальных трансфертов достается среднему классу. И напротив, трансферты частных субъектов — будь то по традиционным внутрисемейным каналам или через частные благотворительные общества, которые сегодня называют неправительственными организациями (НПО), — позволяют эффективнее распределять средства именно в пользу бедных, а также предоставлять им так называемые общественные блага — здравоохранение и образование (подробнее см.: Lal, Myint 1996, гл. 9). Централизованный бюрократический аппарат западных ведомств, специализирующихся на оказании помощи развивающимся странам, особенно некомпетентен для определения тех, кто именно нуждается в выделенных средствах, так как не обладает необходимым для этого знанием местной специфики. Более того, по некоторым данным, подобные официальные трансферты «вытесняют» более эффективную помощь, осуществляемую по частным каналам (см.: Lal, Myint 1996).

Поэтому не стоит удивляться, что, несмотря на постоянные заявления (в том числе из уст главы Всемирного банка Джеймса Вулфенсона) о том, что главная задача официальных ведомств по оказанию помощи — борьба с бедностью в третьем мире, они все больше перепоручают эту задачу НПО. Все большая доля официальной помощи развитию осуществляется по частным каналам. В 1970 году она составляла лишь 1,5% от общего объема средств, которыми оперировали НПО. Но в «1998 году они направили в развивающиеся страны 10 миллиардов долларов, из которых 50% поступили из официальных источников» (World Bank 2001: 200).

Соответствует ли подобная позиция официальных органов по отношению к НПО долгосрочным интересам последних — вопрос спорный (см.: Lal 1996a). Однако, чтобы подобная «официальная поддержка» не ослабила частную инициативу в сфере благотворительности, которая является движущей силой деятельности НПО и позволяет им действовать эффективнее аналогичных государственных структур, на мой взгляд, необходимо следующее: если официальные трансферты имеют место (по каким бы то ни было причинам), их лучше всего осуществлять через НПО, но с той оговоркой, что последние должны в таком же объеме привлекать и частные средства (Lal 1995a).

А как обстоит дело с чисто экономическими аргументами в пользу международной помощи? Аргумент о том, что кредитование по официальным каналам (пусть и на коммерческой основе) было необходимо, чтобы преодолеть недоступность рынков частного капитала для развивающихся стран в первые два послевоенных десятилетия, сегодня подменяется доводами, основанными на «теории двойного разрыва»⁸. Согласно этой теории, помощь развивающимся странам призвана компенсировать дефицит иностранной валюты и внутренних накоплений, из-за которого темпы роста в развивающихся странах снижаются до неприемлемого уровня. Вряд ли стоит даже объяснять нереалистичность тезиса о «валютном дефиците», поскольку наряду с другими сомнительными утверждениями он основывается на крайне пессимистическом отношении к экспорту, характерном для общественных настроений в развивающихся странах в послевоенные годы (см.: Lal 1983). И теория, и практика доказывают несостоятельность идеи о «валютном дефиците», поэтому в качестве обоснования необходимости зарубежной помощи она полностью утратила силу.

То же самое можно сказать и об аргументах, основанных на тезисе о «дефиците накоплений». Вопреки гипотезе о незаменимости иностранного капитала, необходимого для подкрепления негибких и недостаточных внутренних накоплений, соответствующие показатели раз-

вивающихся стран за послевоенные годы свидетельствуют, что почти во всех этих государствах (даже африканских — до начала 1970-х годов) с 1950-х годов уровень внутренних накоплений неуклонно повышается (см.: Luch 1986)⁹. Более того, сравнительное исследование на материале 21 развивающейся страны за 1950–1985 годы подтверждает то, что подсказывает нам здравый смысл: различия в экономических результатах (с точки зрения темпов роста) связаны скорее с производительностью, чем с уровнем инвестиций (Lal, Myint 1996, гл. 2)¹⁰. Наконец, выводы статистических исследований о воздействии международной помощи на темпы роста и сокращение масштабов бедности довольно неутешительны. В свое время авторы одной работы показали, что даже с поправкой на связь между помощью и уровнем доходов и роста она зачастую оказывает на темпы роста негативное воздействие (Boone 1994), а в недавнем обзоре соответствующих исследований за более поздний период отмечается: «Сегодня распространилось скептическое отношение к идее о том, что финансовая помощь на льготных условиях оказывает позитивное влияние на рост, сокращение масштабов бедности и защиту окружающей среды» (Gilbert, Powell, Vines 1999: F607). Совсем недавно два экономиста из МВФ проанализировали имеющуюся литературу и провели наиболее полный на сегодняшний день анализ статистических данных по проблеме воздействия помощи развивающимся странам на темпы роста. Они делают вывод: «Нам не удалось обнаружить надежных доказательств позитивной (или негативной) связи между притоком в ту или иную страну зарубежной помощи и ростом ее экономики. Мы также не обнаружили данных, говорящих о большей эффективности помощи при наличии более благоприятной политической и географической среды или о том, что какие-то формы помощи работают лучше других» (см.: Rajan, Subramanian 2005: 1).

В этом нет ничего удивительного, поскольку — за исключением Тропической и Южной Африки — средства Всемирного банка составляют менее 2% от общего объема инвестиций в развивающиеся страны (Krueger 1998: 1990). Большую часть кредитов Банк по-прежнему выделяет для финансирования тех или иных проектов. Хотя норма прибыли по этим проектам превышает 10%, данный факт нельзя считать критерием подлинного воздействия предоставленной «помощи». Дело в том, что здесь действует принцип взаимозаменяемости. Страна, финансирующая прибыльный проект за счет «помощи», может использовать высвободившиеся таким образом собственные средства на менее рентабельные программы (скажем, закупку вооружений). В 1980-х годах из-за этой проблемы увеличился объем кредитования «программ»

в форме займов на «структурную адаптацию». Тем не менее и они никогда не превышали 20% от общей суммы кредитов, предоставленных Всемирным банком (Krueger 1998: 1991). Возникла надежда, что, если подобные займы будут сопровождаться требованием о выполнении определенных условий, это позволит улучшить экономическую политику стран-реципиентов, а значит, и эффективность помощи.

Однако, как показали многочисленные исследования, «обусловленность» кредитования не дала результатов. Помощь не только зачастую используется не на те цели, под которые она предоставлялась, но и в целом не оказывает влияния на темпы роста — ни прямого, ни косвенного, т.е. за счет улучшения экономической политики властей. Здесь важна общая экономико-политическая среда, а на нее помощь по официальным каналам напрямую не воздействует (Gilbert et al. 1999: F619; см. также: Collier et al. 1997; Gilbert, Vines 1999). В этом нет ничего удивительного, недаром старая поговорка гласит: «Можно привести лошадь к водопою, но заставить ее пить нельзя». Чтобы получить кредит, правительства готовы раздавать любые обещания, но, когда деньги попадают к ним в руки, они легко нарушают данное слово. Более того, сам Банк не в состоянии вывести их на чистую воду — ведь с тех пор, как Макнамара придал ему новые функции, он превратился в структуру, нацеленную на то, чтобы выдавать как можно больше кредитов. Карьерные перспективы конкретных сотрудников Банка зависят от объема предоставленных ими кредитов, а не от их результативности. Таким образом, обе стороны — и «патрон» (Всемирный банк), и «клиенты» («трудновоспитуемые» правительства) — заинтересованы в том, чтобы закрывать глаза на нарушение условий займов относительно экономической политики.

Эффективность «помощи» и политических рекомендаций, естественно, зависит от характера власти в стране-реципиенте. Большинство «технократических» рекомендаций основываются на допущении о том, что любое государство играет роль платоновых «стражей». Тем не менее есть масса оснований утверждать, что во многих странах третьего мира государственная власть представляет собой скорее «хищника», чем идеал Платона. Более того, как показано в нашей с Мюинтом работе, поведение этих властей определяется природными богатствами страны. Правительства, имеющие в своем распоряжении больше природных ресурсов, чаще склонны к «хищническому» поведению (см.: Lal, Myint 1996, гл. 6). Страны Восточной Азии относятся к категории «обделенных» ресурсами, а большинство государств Африки и Латинской Америки ими относительно богаты. Поэтому Танзания при режиме Ньерере

и Куба при Кастро — «клиенты» Запада и Востока соответственно — были обречены на экономическую катастрофу, связанную с прекращением зарубежной помощи после окончания холодной войны. Не стоит удивляться и другому выводу: «В Азии международная помощь оказала немалое воздействие на процесс развития, а в Африке — почти никакого».

Не выдерживают критики и утверждения, что именно «обусловленность» программ структурной адаптации и стабилизации, а также сопровождавшие их денежные вливания стали причиной поворота стран, охваченных долговым кризисом, — и не только их — от плана к рынку. Как показано в нашей с Мюинтом работе, экономическая либерализация, о которой идет речь, была обусловлена «кризисом» государственного управления, порожденным прежней дирижистской политикой. Хронический бюджетный дефицит, гиперинфляция, проблемы с платежным балансом и рост «теневой экономики» в связи с тем, что частные игроки стремились избежать прямого или косвенного налогообложения, — все это были симптомы подрыва финансовой базы подобных дирижистских правительств. Подобно тому, как это произошло в предыдущую Великую эпоху реформ XIX века, целью либерализации экономики стало восстановление налоговой базы (см.: Necksher 1955). Чтобы приступить к экономическим реформам, этим хищническим государствам не требовались какие-то условия, поставленные международными организациями; они осуществляли либерализацию в собственных эгоистических интересах, а не ради блага своей «добычи» — собственных граждан. Напротив, деньги, поступающие в казну «хищников» в рамках международных программ помощи, снижая остроту стоящих перед ними финансовых проблем, могли лишь ослабить, а не усилить стимулы к реформам.

Последний «ход» в играх вокруг «помощи» выглядит так: поскольку политика «предварительной обусловленности» кредитов провалилась, предлагается заменить ее «обусловленностью задним числом». То есть вместо того, чтобы добиваться от правительств стран третьего мира обещаний в будущем проводить более разумную политику, следует проанализировать их действия в прошлом и оказывать «помощь» только тем из них, у кого политическая среда действительно более благоприятна. Это не только создаст для «отстающих» стимулы подтянуться, но и позволит получить эффективную отдачу от предоставляемой помощи. Однако против этой идеи существуют два возражения. Во-первых, цель международной помощи — улучшить экономические показатели стран, неспособных добиться этого самостоятельно. Если оставить за бортом самые «запущенные» случаи, связанные с хищническим характером

государственной власти, как быть с гуманитарными аргументами в поддержку такой помощи? Во-вторых, и это самое важное, могут ли возникнуть стимулы обращаться к Банку с его громоздкими процедурами и «обусловленными» займами у тех хорошо управляемых развивающихся стран, для которых теперь открыты мировые рынки капитала и которые без труда могут получить те же деньги у синдиката частных банков, сформированного Goldman Sachs? Аргумент о том, что разумно управляемым странам доступ на рынок частного кредита все равно может быть затруднен из-за «эффекта плохого окружения» (т.е., например, хорошо управляемая африканская страна заведомо не будет отличаться для инвестора от плохо управляемой), также не выглядит убедительным: ситуацию можно легко изменить, если Банк начнет составлять страновые кредитные рейтинги наподобие Moody's. Никакие займы от него в этом случае не потребуются.

Утверждается, однако, что даже сегодня, когда в развивающиеся страны вновь пошли потоки частного капитала, международная «обусловленная помощь» сохраняет значение в качестве своеобразного «кнута», побуждающего правительства государств третьего мира вести себя честнее, а значит, создающего дополнительные стимулы для частного капитала (см.: Rodrik 1995). Но это означает, что международные организации должны входить в состав правлений частных кредитных структур, — иначе какие санкции они могут применять, одалживая не свои деньги?

Не убеждает и аргумент о том, что официальная помощь сохраняет значение применительно к тем странам (в основном речь идет об Африке южнее Сахары), которые частный капитал обходит стороной. Частные инвесторы, как отечественные, так и зарубежные, не желают вкладывать капиталы в этих странах из-за хищнического характера их властных структур. Не решив эти связанные с государственным управлением проблемы (а их невозможно устранить извне без установления нового имперского порядка), вряд ли стоит надеяться, что подобные займы хоть как-то скажутся на развитии. Более того, поскольку все надежные заемщики сегодня избегают иметь дело с международными организациями, так как располагают доступом к аполитичному рынку частного капитала, не предъявляющему им каких-либо обременительных условий, единственным потенциальным «клиентом» этих организаций остаются «несостоятельные государства». Такая ситуация самым негативным образом отразится на кредитном рейтинге этих международных структур на западных финансовых рынках, а значит, и на их способности привлекать средства и предоставлять клиентам займы на льготных условиях.

Отмечается также, что деятельность Всемирного банка и МВФ приносит мировому сообществу выгоды нематериального порядка. Этот тезис следует признать более справедливым. Мой коллега А. Харбергер всегда утверждал, что главная позитивная сторона этих институтов — их «просветительская» роль как в плане подготовки собственного многонационального персонала, его ознакомления с принципами и методами разумной экономической политики (многие из бывших сотрудников этих учреждений стали высокопоставленными государственными деятелями в развивающихся странах), так и в распространении идей, связанных со способствующей развитию политикой в странах третьего мира (Harberger 1984a). Для выполнения такой задачи эти институты не только собирают огромное количество информации о развивающихся странах, но и проводят научные исследования, углубляющие наше понимание проблем развития. Сторонники подобной точки зрения утверждают, что Всемирный банк должен стать «банком знаний».

Если в прошлом эти аргументы, пожалуй, имели вес — я сам оправдывал существование Банка по этой причине (см.: Lal 1983: 56–57)¹¹, — то сегодня они все больше утрачивают актуальность. В 1950-х и 1960-х годах у многих стран не было собственных специалистов для проведения разумной экономической политики, однако за последние двадцать лет ситуация кардинально изменилась — единственным исключением, пожалуй, остается Африка. Более того, эффективность просветительской работы и подготовки специалистов во многом зависит от качества самих «учебных программ». До того как президентом Банка стал Джеймс Вулфенсон, теоретическая позиция Банка с некоторыми оговорками совпадала с концепциями мейнстримовской экономической науки. Однако сегодня это уже не так.

Как отмечает Энн Крюгер, бывший вице-президент Всемирного банка по научной работе, в середине 1990-х, когда мировые рынки капиталов открылись для большинства развивающихся стран за исключением африканских, этому учреждению пришлось выбирать из трех вариантов: «1) продолжать специализироваться на вопросах развития, сосредоточив внимание только на действительно бедных странах и постепенно сворачивая свою деятельность в государствах со средним уровнем доходов; 2) продолжать действовать во всех странах-клиентах, фокусируясь на „чувствительных вопросах“ развития, таких как права женщин, охрана окружающей среды, трудовые стандарты и поддержка неправительственных организаций (НПО); 3) вообще прекратить существование» (Krueger 1998: 2006). По причинам, которые мы изложили выше, первый вариант осуществить становится все труднее, и к тому же он

требует существенного сокращения масштабов деятельности Банка. На это — а уж тем более на третий вариант — не пойдет ни один бюрократ, поскольку речь идет об утрате влияния, престижа и денег¹². Поэтому Вулфенсон, естественно, выбрал второй вариант¹³. В прошлом политическую поддержку «помощи» оказывали как правые круги, озабоченные проблемами безопасности, так и левые — по гуманитарным соображениям. Однако после окончания холодной войны помощь «справа» прекратилась, и Вулфенсон, по-видимому, стремится расширить базу политической поддержки Банка за счет включения в сферу его деятельности проблематики так называемого гражданского общества (Krueger 1998: 2010)¹⁴.

Борьба между «старой» и «новой» программами деятельности развернулась в первую очередь при подготовке Всемирным банком «Доклада о мировом развитии 2000/2001», имевшего подзаголовок «Наступление на бедность». Возник острый конфликт между главным экономистом Вулфенсона Джозефом Стиглицем, представлявшим «новую» концепцию, и МВФ в лице первого заместителя его генерального директора Стэнли Фишера, а также Министерством финансов США в лице замминистра Лоуренса Саммерса, представлявшими «старую». В рамках настоящей главы нам нет необходимости вдаваться в детали этого спора¹⁵. Однако основной автор доклада Рави Канбур убедительно изложил вопросы, вызвавшие разногласия, и назвал точки зрения сторон «мин-финовской позицией» и «позицией гражданского общества» (Kanbur 2001). В первую группу входят министерства финансов разных стран, эксперты-аналитики, менеджеры международных финансовых институтов, специализирующиеся на экономической политике, международная финансовая пресса и большинство мейнстримовских ученых-экономистов. Сторонниками второй точки зрения являются аппаратчики НПО и «люди, работавшие в некоторых специализированных структурах ООН, ведомствах стран Севера, занимающихся международной помощью, и министерствах социального сектора государств Юга. Из ученых в эту группу чаще входят представители дисциплин, не связанных с экономикой» (Ibid., 1084). Таким образом становится очевидно, что первая группа состоит из людей, профессионально занимающихся вопросами экономического развития, а во вторую входят представители эгоистических групп интересов и неспециалисты со своими особыми — порой идеологизированными — целями (см. главу 8).

По каким же проблемам они расходятся? Все эти вопросы так или иначе связаны с так называемым вашингтонским консенсусом — пакетом экономических мер в духе классического либерализма, способных привести к искоренению бедности во всем мире за счет гло-

бализации, развитию которой они способствуют. Сторонники «минфиновской позиции» этот пакет поддерживают, а представители «гражданского общества» выступают против. По словам Канбура, спор между ними вызван разногласиями по поводу масштаба, временных горизонтов, структуры рынка и власти.

Разногласия в отношении масштаба выглядят так: если «минфиновская позиция» основана на совокупных статистических данных (вроде тех, что мы обсуждали в настоящей главе), показывающих изменения в общем количестве бедных, то сторонников «позиции гражданского общества» куда больше волнуют изменения в уровне бедности более мелких групп населения, регионов и отдельных деревень. Как отмечает Канбур, когда речь идет об НПО, действующих на местах, если даже при общем сокращении количества бедняков «число людей, приходящих за бесплатным супом, число представителей коренных народов, которым надо дать крышу над головой, число беспризорных детей увеличивается, люди, работающие в этих организациях, утверждают — и с их „колокольни“ это вполне справедливо, — что масштабы бедности возрастают». Однако цель экономического анализа и оценок и состоит в том, чтобы за этими впечатлениями с мест увидеть общую картину.

В плане временных горизонтов, утверждает Канбур, гражданское общество интересуется прежде всего краткосрочные результаты тех или иных шагов, а профессионалов, представляющих «минфиновскую позицию», — их среднесрочные последствия. Экономисты, несомненно, правы, поскольку эффект от любых политических мер проявляется не сразу. В краткосрочной перспективе от любых экономических реформ кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, но в среднесрочной, когда необходимая адаптация уже завершилась, выигрывают все. Так правомерно ли сосредоточивать все внимание на преходящих болезненных последствиях, забывая о выгодах, которые реформы приносят всему обществу в долгосрочной перспективе? Экономисты любых взглядов поддерживают создание социальных «страховочных сетей», призванных облегчить положение тех, кто временно пострадал от реформ¹⁶. Однако, если проводимая экономическая политика разумна, можно ожидать, что после необходимого периода адаптации к новым условиям улучшится материальное положение всех членов общества. Кроме того, эти социальные «страховочные сети» не обязательно должны создаваться государством. Тысячелетний опыт истории учит людей, что перемены происходят постоянно, и они выработали целый ряд методов, позволяющих — прежде всего на уровне семьи — «подстрахо-

ваться» от превратностей судьбы. Главная «система соцобеспечения», существующая испокон веку, — это частные «трансферты» в рамках одной семьи. Во многих развивающихся странах эта система по-прежнему распространена и действует эффективно. Там, где частных социальных «страховочных сетей» не существует или они слабы, их, несомненно, следует создавать руками государства. Но для этого государство должно быть дееспособным и эффективным.

Третий пункт разногласий касается структуры рынка и власти. Здесь проявляются давние упреки в адрес капитализма, на которых я подробнее остановлюсь в главах 6 и 7. Их озвучивают и многие экономисты-дирижисты, в том числе Стиглиц, предлагающие разумное государственное вмешательство на основе своих *теоретических* построений. Однако, как я продемонстрировал в главе 2, с точки зрения практической политики эти теории малопригодны.

Таким образом, хотя Канбур призывает представителей «минфиновской позиции» и «позиции гражданского общества» к взаимопониманию, с таким же успехом можно предлагать ученому, выяснившему на основе точных расчетов, что Земля круглая, учитывать мнение непосвященного, который, оглядываясь вокруг, видит ее плоской. Речь не идет о диалоге глухих: в слуховых аппаратах нуждаются лишь представители «гражданского общества» и их сторонники в стенах Всемирного банка.

Очевидно, что вариант, выбранный Вулфенсоном из трех имеющихся, несостоятелен. Делая акцент на «вопросах гражданского общества», эта концепция поддерживает весьма спорную точку зрения, вызывающую разногласия как относительно целей деятельности Банка, так и относительно необходимых для этого средств. Отчасти это связано с тем, что в ряде таких вопросов проявляются серьезные различия в космологических представлениях (см. главу 6), а отчасти с тем, что многие из них, например «трудовые стандарты», соблюдением которых вулфенсоновский Всемирный банк обуславливает свои «многосторонне гарантированные инвестиции», отвергаются развивающимися странами — и совершенно справедливо отвергаются, поскольку противоречат такой задаче развития, как сокращение масштабов бедности, за которое выступает сам Банк¹⁷. Таким образом, остается лишь третий вариант из тех, что обрисовала Крюгер. Всемирный банк должен прекратить существование.

Наш вывод будет краток. Программы международной помощи последних пятидесяти лет представляют собой историческую аномалию. Лучше всего рассматривать их как непосредственный результат

распада либерального экономического миропорядка XIX века в результате двух мировых войн. Однако по мере постепенного утверждения нового либерального экономического миропорядка (переломным моментом в этом смысле стал крах второго мира и растущая интеграция входивших в него стран в мировую экономику) различные паллиативы, разработанные для облегчения ужасных последствий экономического хаоса прошедшего столетия, становятся все бóльшим анахронизмом. Пора отправить «властелинов бедности» на заслуженный отдых. Международная помощь — это идея вчерашнего дня!

Глава 6

Капитализм и нравственность

Введение

Приведенные в предыдущих главах аргументы и фактические данные не способны убедить западных антиглобалистов. Ведь на самом деле они выступают против глобализации потому, что она способствует распространению капитализма, к которому они относятся негативно. Причем это неприятие связано не только с ошибочными представлениями о том, что глобальный капитализм усугубляет бедность и неравенство, но и с убежденностью в его полной аморальности. Подобные аргументы не новы, но это не значит, что их не следует воспринимать всерьез. Считается, что в основе капиталистической экономики лежит способность сильных подавлять слабых и алчность, которая для христиан издавна является грехом. Эта система по определению коррумпирована, она позволяет богатым грабить бедных; свидетельство тому — недавние уолл-стритовские скандалы вокруг Enron и WorldCom. Капитализм оборачивается антидемократическим сосредоточением экономического, а значит, и политического влияния в руках никем не избравшихся «капитанов большого бизнеса», стоящих во главе транснациональных корпораций, — этих символов и «надсмотрщиков» глобального капитализма. Таких боссов интересуют лишь собственные барыши, а всем остальным они отводят роль наемных работников-илотов. В рамках потребительского общества реклама и СМИ служат своеобразным отупляющим «снотворным», не позволяющим угнетенным осознать собственную жалкую участь. Рост благосостояния в результате глобализации достигается за счет безжалостного уничтожения природы на нашей планете. Эти упреки озвучиваются еще со времен «бунта» философов-романтиков против «грубого материализма» идей Просвещения. Многие на Западе обеспокоены нравственной стороной глобального капитализма,

другие стремятся использовать нынешний американский «имперский порядок» для навязывания всему миру западных моральных принципов.

С точки зрения сторонников «культурного национализма» из третьего мира, экономические аргументы в поддержку глобализации, высказанные в предыдущих главах, также не затрагивают суть дела. Как и представители романтизма, они считают глобализацию и сопровождающую ее модернизацию «пустыней, где все выровнено, где вся красота загублена ради создания прозаичного, практичного мира утилитарных объектов» (Taylor 1974: 51). Глобализация воспринимается как Фаустова сделка с дьяволом, в рамках которой человеческая душа обменивается на материальные блага.

В каких же отношениях находятся нравственность и капитализм? Правы ли сторонники культурного национализма в том, что глобализация и ее результат — модернизация — ведут к перестройке всего мира на западный манер и бездушию? Существуют ли универсальные нравственные нормы, позволяющие оценивать конкретные экономические системы? Обоснованы ли «правозащитные» аргументы в пользу дирижистского регулирования? Существует ли «третий путь» между капитализмом и провалившимся «реальным социализмом» — этакий «капитализм с человеческим лицом»? В этой и следующей главах мы рассмотрим эти вопросы, поскольку они имеют основополагающее значение как для преодоления страха сторонников «культурного национализма» перед глобализацией, так и для борьбы с идеями «нового дирижизма», характерными сегодня для традиционных противников глобального капитализма на Западе.

Методологическая основа

С точки зрения экономиста, нравственность целесообразнее всего рассматривать как элемент институциональной инфраструктуры общества. Такая институциональная инфраструктура в широком смысле этого понятия включает в себя неформальные ограничения вроде культурных норм, в число которых входят и нравственные принципы, а также ограничения формальные, воплощенные в конкретных и умышленно созданных организационных структурах. Среди прочего в состав этих формальных норм входит и обычное право, порождающее спонтанный порядок в хайековском его понимании¹, т.е. порядок, возникающий без некоего осознанного замысла и определенным образом ограничивающий действия людей.

Однако, говоря об ограничении действий людей, мы косвенно признаем существование некоей базовой «человеческой природы», чьи проявления необходимо ограничивать. Ниже мы рассмотрим этот вопрос подробнее, пока же примем за основу существующую в экономической науке концепцию *Homo economicus*, согласно которой люди действуют рационально, исходя из собственных интересов, — пытаются получить максимальную пользу, выступая в качестве потребителей, и максимальную прибыль, выступая в качестве производителей. Поэтому первоочередная задача правил, которые сдерживают человеческую природу и на которых основываются социальные институты, — ограничение действий, продиктованных эгоистическими интересами.

Это непосредственно связано с другой важной чертой институтов и причиной их существования. Пока Робинзон Крузо был на необитаемом острове совершенно один, у него не было причин как-то сдерживать проявления своей базовой человеческой природы. Лишь только после того, как появился Пятница, им обоим, вероятно, пришлось в какой-то степени ограничивать себя, чтобы наладить сотрудничество друг с другом ради увеличения взаимной выгоды. При этом каждый из них стал специализироваться на выполнении тех задач, в которых обладал сравнительным преимуществом. Это пример напрямую подводит нас к идее о «транзакционных издержках» — еще менее четкой, чем концепция институтов.

Как указал несколько лет назад Робин Мэтьюс, причина тесной связи между институтами и транзакционными издержками заключается в том, что «транзакционные издержки — это во многом издержки взаимодействий между людьми» (Matthews 1986: 906), а институты — наилучший метод влияния и контроля над формой, содержанием и результатами такого взаимодействия.

Культура представляет собой неформальный аспект институтов, ограничивающих поведение людей. Но если концепция «институтов» выглядит весьма расплывчатой, то понятие «культура» расплывчато вдвойне. Особенно адекватным в этой связи мне представляется подход экологов. Они подчеркивают, что человек отличается от других животных наличием разума и способностью менять свою среду обитания за счет обучения. Он может адаптироваться к изменениям в окружающей среде без мутации. Он овладевает новыми методами выживания в изменившейся обстановке, а затем закрепляет их в виде обычаев (см.: Colinvaux 1983). Эти обычаи и составляют культуру данной группы, которая передается ее новым членам (в основном детям), и им не нужно изобретать эти обычаи заново.

Такое определение культуры хорошо сочетается с принятой в экономической науке концепцией равновесия. Фрэнк Хан определил равновесие как ситуацию, в которой движимые собственными интересами субъекты не учатся ничему новому, и таким образом их поведение приобретает рутинный характер. Это состояние означает адаптацию субъектов к экономической среде, в рамках которой экономика «дает субъектам сигналы об отсутствии необходимости менять свои теоретические взгляды или проводимую политику» (Hahn 1973: 28). Подобное «рутинное» поведение весьма напоминает созданную экологами концепцию обычая, фиксирующего ту или иную «нишу», занимаемую человеческим сообществом. В соответствии с этой точкой зрения равновесие нарушается вследствие изменений в среде обитания, и в ходе процесса адаптации субъектам — т.е. людям — приходится отказываться от прежних теорий, которые становятся ложными. Чтобы выжить, они должны методом проб и ошибок научиться действовать в новой среде. После этого вновь возникает социальное равновесие, т.е. такое состояние общества и экономики, в котором «субъекты адаптировались к экономической среде. А их ожидания — в самом широком смысле — не являются ложными» (Ibid.).

Подобное равновесие не всегда носит уникальный и оптимальный характер. Но если определенный социально-экономический порядок сформировался и выяснилось, что он адекватно адаптирован к новой среде, он, скорее всего, будет отличаться стабильностью. Причина вот в чем: если параметры среды остаются прежними, у субъектов людей не возникает оснований вносить в нее фундаментальные изменения. Кроме того, данный социальный порядок не является результатом некоего осознанного, логического замысла. Со времен Адама Смита мы знаем о возможности возникновения незапланированной, но целостной и напоминающей результат определенного замысла социальной системы на основе самостоятельных действий большого числа индивидов, преследующих различные цели, причем конечные результаты этих действий весьма отличаются от намерений. Таким образом, действия индивидов, продиктованные их собственными интересами и координируемые неплановым рынком, могут привести к взаимной выгоде помимо воли самих субъектов.

Имеет смысл также различать две категории представлений, относящихся к разным аспектам среды обитания. Речь идет о *материальных* и *космологических* представлениях, характерных для конкретной культуры. Первые относятся к способам обеспечить средства к существованию и являются представлениями о материальном мире, в частности об экономике. Вторая же категория связана с нашим пониманием окру-

жающего мира и места, которое занимает в нем человек, от чего, в свою очередь, зависят представления людей о цели и смысле собственной жизни и взаимоотношений с другими. Существует немало данных о том, что материальные представления в большей степени подвержены изменениям, чем космологические. Материальные представления быстро реагируют на изменения в материальной среде. Для космологических представлений или, как выразился Платон, взглядов на то, «каким образом надо жить», характерен большой гистерезис². Более того, фактические данные о различных культурах указывают на то, что подобные мировоззренческие представления определяются не средой, а языковой группой, к которой принадлежат люди (см.: Hallpike 1986).

Различие между материальными и космологическими представлениями имеет важное значение с точки зрения экономических показателей, поскольку проявляется в двух разновидностях транзакционных издержек. А они, в свою очередь, позволяют объяснить «провалы» в функционировании не только рынка, но и государства, а также бюрократического аппарата. Транзакционные издержки можно подразделить на те, что связаны с эффективностью обмена, и те, что касаются контроля над «эгоистическими» действиями экономических субъектов. Первые — это издержки, связанные с поисками потенциальных экономических партнеров и оценкой их потенциала с точки зрения спроса и предложения, а вторые — затраты на обеспечение выполнения обещаний и соглашений.

Различия между двумя типами транзакционных издержек вполне реальны. Специалист по экономической истории Дуглас Норт (North 1990) и теоретик организации промышленной деятельности Оливер Уильямсон (Williamson O. 1985) используют концепцию транзакционных издержек для анализа различных институциональных схем, влияющих на экономические результаты. Обоих в первую очередь волнуют издержки, связанные с эгоистическим поведением, но, по мнению Нортона, они возникают в результате нетипичных однократных транзакций, сопровождающих расширение рынка, а Уильямсон связывает их с асимметричностью информации, которой обладают «принципалы» и «агенты», — теми случаями, когда ключевые характеристики агента (служащего), определяющие результативность его действий, могут быть скрыты от принципала (работодателя). Впрочем, оба анализируют транзакционные издержки, связанные с контролем, а не с обменом.

Чтобы понять значение различий в представлениях и транзакционных издержек для экономических показателей, стоит кратко обрисовать изменение материальных и космологических представлений в Евразии со времен каменного века.

Изменение материальных и космологических представлений

О человеческой природе

Специалисты по эволюционной антропологии и психологи считают, что «человеческая природа» сформировалась к концу каменного века. В дальнейшем она не эволюционировала — прошедший с тех пор период для этого слишком непродолжителен. Эта концепция человеческой природы более пессимистична, чем взгляды Руссо, и более оптимистична, чем теория Гоббса. Она ближе к точке зрения Юма: «Существует известная доброжелательность, какой бы незначительной она ни была... а в нашей природе есть некое голубиное начало наряду с началами волка и змеи» (Hume [1740] 1985). Ведь даже охотник-собиратель каменного века понимал, что некая форма «взаимного альтруизма», как выражаются антропологи, выгодна и ему самому. Он наверняка обнаружил, что при выполнении стоящих перед ним разнообразных задач сотрудничество с другими дает ему преимущества, которые, правда, можно увеличить за счет обмана и паразитизма. В ходе постоянного взаимодействия между эгоистами-индивидами, составляющего суть торговли, подобный обман сдерживается принципом «око за око». Специалисты по эволюционной биологии утверждают, что сформировавшийся в результате взаимный альтруизм стал частью человеческой природы еще в каменном веке.

Кроме того, как установили археологи, «инстинкт обмена» — стремление к торговле, основанное на том, что сэр Джон Хикс называл «экономическим принципом» («люди действуют экономически: когда им представляется возможность получить преимущество, они ею пользуются» [Hicks 1979: 43]), также выработался еще в каменном веке. Он тоже является элементом базовой человеческой природы.

Аграрные цивилизации

С возникновением оседлого земледелия и основанных на нем цивилизаций общество разделилось на три класса людей — тех, кто владел мечом, тех, кто писал пером, и тех, кто шел за плугом. В условиях аграрных цивилизаций большинство базовых инстинктов каменного века было уже неадекватно и неэффективно. Так, с расширением взаимо-

действия между людьми, сопровождавшим формирование этих цивилизаций, многие трансакции стали осуществляться между незнакомыми друг с другом индивидами, которые, возможно, в ходе этого обмена встречались единственный раз в жизни. В этих условиях взаимного альтруизма каменного века — альтруизма, в основе которого лежали повторяющиеся трансакции между одними и теми же участниками, — для обуздания эгоистического поведения было уже недостаточно.

Другими словами, принцип «око за око», позволявший членам группы охотников-собирателей каменного века вести постоянную игру по модели «дилеммы заключенного», уже не действовал при возросшем количестве однократных «игр», которое стало следствием возникновения оседлого земледелия и расширения рынка сбыта сельскохозяйственной продукции. Чтобы в результате не исчезли взаимные выгоды от сотрудничества, аграрные цивилизации вводили ограничения на «антисоциальные» действия с помощью разработки нравственных кодексов, являвшихся частью их «религии». Однако на самом деле эти «религии» представляли собой скорее образ жизни, поскольку не обязательно основывались на вере в Бога. Подобные «моральные кодексы», укорененные в культурных традициях, с детских лет вводятся в процесс социализации за счет использования таких свойственных всем людям нравственных эмоций, как стыд и чувство вины. Главным инструментом усвоения этих норм в рамках великих аграрных цивилизаций являлся стыд. В результате космологические представления, характерные для этих цивилизаций, можно назвать «общинными».

Базовый «инстинкт торговли» в условиях оседлого земледелия также играл деструктивную роль. Он грозил общинным связям, которые стремились формировать все аграрные цивилизации. Неудивительно, что в большинстве таких обществ торговцы и рынки рассматривались как неизбежное зло; их деятельность и рынок, представлявший собой ее институциональное воплощение, всячески подавлялись. Таким образом, материальные представления аграрных цивилизаций не способствовали экономическому росту в его современном понимании — росту, обеспечиваемому институтами, совокупность которых мы называем капитализмом.

Возвышение Запада

Как я отмечал в «Непреднамеренных последствиях», «великое расхождение» между западноевропейской и другими евразийскими

цивилизациями произошло из-за изменения космологических и материальных представлений в VI–XI веках, связанного в первую очередь с католической церковью, распространявшей идеи индивидуализма — сначала в семейных, а затем и в материальных отношениях. Первым этапом стала серия постановлений папы Григория I по семейным вопросам в VI веке (см.: Goody 1983), а вторым — буллы папы Григория VII по проблемам собственности и связанных с нею институтов в XI веке (см.: Berman 1983). Эти события можно охарактеризовать как двойную папскую революцию, причем революция Григория VII в XI веке ввела в действие правовые и институциональные нормы рыночной экономики, в результате чего в экономическом плане Запад в конечном итоге пошел по иному пути, чем другие евразийские цивилизации.

Эта двойная папская революция стала непредвиденным следствием погони церкви за жертвованиями — погони, характерной для нее с самого начала ее существования. Светское могущество церкви всегда прирастало дарами и жертвованиями, особенно со стороны богатых вдов. Этот процесс приобрел такие масштабы, что в июле 370 года император Валентиниан предписал папе: отныне мужчины-клирики и неженатые аскеты не должны посещать дома женщин и вдов, пытаясь убедить их пожертвовать или завещать церкви свое состояние в ущерб семьям и кровным родственникам. Таким образом, с самого начала церковь всеми способами стремилась заполучить наследство прихожан. Не случайно она долгое время поднимала на щит целомудрие и препятствовала повторным бракам — это увеличивало число одиноких женщин, которые могли завещать свое имущество церкви.

После того как папа Григорий I ответил на вопросы первого архиепископа Кентерберийского Августина, который в 597 году обратился к нему за разъяснениями относительно своих обязанностей, возможностей сохранить в семье личное имущество стало меньше, а процесс его отчуждения в пользу церкви ускорился. Из девяти присланных Августином в Рим вопросов четыре касались сексуальных отношений и брака. Ответы Григория радикально изменили традиционную средиземноморско-ближневосточную модель правовых отношений и обычаев, связанных с семьей. В рамках традиционной системы акцент делался на обеспечение перехода имущества семьи по наследству, поэтому разрешались браки между близкими родственниками, женитьба на вдовах близких родственников, усыновление их детей и сожительство вне брака, которое рассматривалось как одна из форм семейного союза. Григорий все это запретил. К примеру, в Англии усыновление детей было вновь разрешено лишь в XIX веке. Ни в Священ-

ном Писании, ни в римском праве, ни в обычаях, существовавших в странах, принявших христианство, никаких оснований для подобного решения папы не содержалось.

Благодаря папской «семейной» революции церковь сказочно обогатилась. В то же время, по оценкам демографов, запрет на традиционные способы устранения последствий бездетности привел к тому, что 40% семей остались без прямых наследников по мужской линии. Имущество, которое нельзя было передать по наследству в рамках самой семьи, завещалось главным образом церкви. В результате ее собственность росла феноменальным образом. Во Франции, например, до трети сельскохозяйственных земель к концу VII века оказалось во владении церкви (см.: Goody 1983).

Однако подобное накопление собственности привлекло «хищников» — как внутри самой церкви, так и за ее пределами, — стремившихся лишить церковь ее богатств. Именно для того, чтобы не допустить подобной «экспроприации», Григорий VII в 1075 году осуществил папскую революцию, поставив Бога выше кесаря — для этого он использовал такое мощное оружие, как угроза отлучения. Поскольку вследствие этого церковь оказалась напрямую вовлечена в мирские дела, новое «церковное государство» создало все административные и правовые атрибуты, которые сегодня мы ассоциируем с современной экономикой (см.: Bertran 1983). Тем самым были сформированы основы институциональной инфраструктуры, обеспечившей динамичное развитие Запада (как показано во Введении), обернувшееся в дальнейшем «прометеевским» ростом. Таким образом папская революция Григория VII разорвала путы, сковывавшие базовый «инстинкт торговли», а со временем изменила и традиционные евразийские материальные ориентиры, основанные на подозрительном отношении к рынку и торговцам. Это, в свою очередь, привело к экономическому росту «современного типа».

Однако первая папская революция Григория Великого также привела к радикальным преобразованиям, изменив традиционные евразийские представления о семье, основанные на различных формах «большой семьи» и семейных ценностях. Тем самым, по сути, были разорваны путы основанных на чувстве стыда евразийских «моральных кодексов», державшие под спудом другие эгоистические инстинкты, свойственные человеку. Для устранения связанной с этим потенциальной угрозы основному источнику своих доходов — оседлому сельскому хозяйству — церковь взрастила мощную «культуру вины», в которой центральное место занимала концепция первородного греха, и мораль, основанную на вере в христианского бога (см.: Delumeau 1990).

Общинность против индивидуализма

Что касается других основных евразийских цивилизаций, то этика китайской (а также ее производных — японской и корейской) и индуистской цивилизаций на тысячелетия сохранила ярко выраженный «общинный», а не индивидуалистский характер. Тем не менее космологические представления этих двух древних цивилизаций серьезно различаются.

Индуистская цивилизация

В отличие от китайской цивилизации в Древней Индии заметную роль играл индивидуализм, напоминавший взгляды греческих стоиков. Антрополог Луи Дюмон назвал его индивидуализмом «не от мира сего» в противовес «мирскому» индивидуализму, свойственному «современному» человеку. Индуизм позволяет человеку, отрекающемуся от мирских проблем и становящемуся аскетом, заботиться о собственном спасении, не обращая внимания на социальное окружение. Подобно стоикам, такой индуист-отшельник «самодостаточен, его волнует только собственная личность. По образу мысли он близок к современному индивиду, но с одним основополагающим отличием: мы живем в социальном мире, а он — вне его» (Dumont 1986: 26).

Для индуиста, не порвавшего связи с социальным миром, индивидуализм западного образца невозможен: это наглядно демонстрирует Эрнест Геллнер, создав воображаемый образ «индуистского Робинзона Крузо», которого он окрестил Робинзоном Чаттерджи. «Словосочетание „Крузо-индуист“, — пишет он, — состоит из взаимоисключающих понятий. Он был бы обречен на вечное „самоосквернение“: если бы он был священником, то изоляция и вынужденная „автаркия“ заставляли бы его совершать „низкие“ и „оскверняющие“ действия. Если же речь идет не о священнике, к самоосквернению вела бы неспособность выполнять обязательные ритуалы» (Gellner 1988: 121).

Китайская цивилизация

Древняя китайская цивилизация была лишена даже индивидуализма «не от мира сего», присутствовавшего у индуистов и греков.

Ее основополагающие космологические представления можно описать как сочетание оптимизма, семейных ценностей и бюрократического авторитаризма (см.: Hallpike 1986; Jenner 1992). С этими характеристиками взаимодействовали — и оказывали на них влияние — укорененные обычаи — «культ предков и его социально-политические корреляты, связанные с иерархией, подчинением ритуалам, послушанием и взаимным характером обязательств» (Keightly 1990: 45). Эти космологические ориентиры, получившие название «конфуцианских» (несмотря на постоянные споры о том, следует ли «нагружать» учение этого древнего мудреца всеми идеями, которые считаются отличительными чертами китайской цивилизации), практически не оставляют места даже для индивидуализма «не от мира сего», характерного для индуистов и греков.

Уже в наши дни, отчасти под влиянием событий на площади Тяньаньмэнь, предпринимаются попытки примирить конфуцианство с западной концепцией «прав человека» (см.: De Bary 1998; De Bary, Tu Weiming 1998). Однако, даже если оставить за скобками непроясненность понятия «прав» в западной философской традиции, в рамках конфуцианства, отмечает Генри Розмонт,

дискурса о правах не существует, и, в соответствии с его постулатами, я не являюсь свободной, самостоятельной личностью.

Я — сын, муж, отец, дед, сосед, коллега, ученик, учитель, гражданин, друг. У меня множество обязательств и обязанностей по отношению к другим людям, которые резко ограничивают мои действия. Порой эта ответственность злит или раздражает, но чаще доставляет чувство удовлетворения и в любом случае носит обязывающий характер... И моя индивидуальность, если кто-то настаивает на употреблении этого понятия, формируется конкретными действиями, которые я предпринимаю для выполнения своих обязательств перед другими (Rosemont 1998: 63).

Розмонт справедливо указывает, что в отношениях между Западом и Китаем одним из постоянных факторов являются попытки совместить различные «жизненные принципы» с универсалистскими притязаниями христианства. С западной стороны в этом плане существовали различные тенденции: от стремления «обратить в свою веру» до тезиса о том, что китайский образ жизни несовместим с общечеловеческими христианскими ценностями, или не столь «имперского» синкретического подхода, позволяющего вписать китайское мировоззрение в рамки христианской этики (см.: Lal 2003с).

В этом контексте стоит остановиться на важном различии между космологическими представлениями христианского Запада и других великих аграрных цивилизаций Евразии. У христианства есть ряд характеристик, которые объединяют его с родственной семитской религией — исламом (а отчасти и с предтечей самого христианства — иудаизмом), но которых не найдешь ни в одной из других великих евразийских конфессий. Во-первых, это универсализм. Ни иудаистская, ни индуистская, ни китайская цивилизация в религиозном плане не претендует на общечеловеческий характер. Иудаистскую, индуистскую или китайскую религию вы не выбираете — вы рождаетесь в этой вере. Во-вторых, это означает, что в отличие от христианства и ислама эти религии не предусматривают прозелитизма. В-третьих, лишь семитским монотеистическим религиям присущ эгалитаризм. Практически все остальные евразийские конфессии предусматривают иерархическое социальное устройство. На равенстве человеческих душ в Евразии основаны только семитские религии. Дюмон справедливо подчеркивает, что результатом этих различий становится расхождение между обществами *Homo Aequalis*, верящими в то, что все люди рождаются равными (об этом же говорят философы Просвещения, этот же принцип закреплен в американской Конституции), и обществами *Homo Hierarchicus*, которые придерживаются иной точки зрения (Dumont 1970).

Как мы увидим, христианство остается сутью западного мировоззрения, и оно же лежит в основе «столкновения цивилизаций», о котором говорит Хантингтон. Не стоит и упоминать, что индуистская и китайская цивилизации не готовы принять западные понятия свободы и равенства, неотъемлемо связанные с индивидуализмом.

Однако долгое время их не был готов принять и сам Запад. Дело в том, что, хотя христианская религия по случайности и начала распространять «мирской» индивидуализм, свойственный нынешней западной цивилизации, в своем первоначальном варианте она не так уж отличалась от «общинных» этических систем античности. Христианство предусматривало индивидуализм «не от мира сего», подобный греческому и индуистскому. Дюмон отмечает: «Основополагающее представление о человеке, вытекающее из учения Христа, не допускает разночтений... человек индивидуально строит отношения с Богом... это означает, что человеку свойственен индивидуализм „не от мира сего“» (Dumont 1986: 27).

Только Блаженный Августин, заменивший в своем трактате «О граде Божьем» прежний постулат о святости монаршей власти тезисом о подчинении государства церкви, привел последнюю «в мир», что было закреплено заявлением Григория VII: «Да будет царство земное слугой или рабом Царства Небесного».

Эволюция западного идеализма

Однако путь развития западного индивидуализма не был простым. Если мы начнем рассматривать этот процесс в деталях, мы уйдем далеко в сторону от обсуждаемой темы, но следует особо отметить значение «О граде Божьем» Блаженного Августина. Последнюю тысячу лет эта космологическая концепция неотступно преследует Запад. От Просвещения до марксизма, от фрейдизма до экофундаментализма — идея о Граде Небесном прочно владеет сознанием Запада. Во всех этих концепциях неизбежно повторяется одна и та же история — о райских кущах, первородном грехе и изгнании из рая, о Судном дне. Так, философы-просветители XVIII столетия «переиначили» Августина, заменив рай античной Грецией и Древним Римом, а Бога превратив в абстрактную первопричину — «божественного часовщика». Христианская эпоха в их истолковании стала изгнанием из рая, а христианское кредо — ложным учением. Для «просвещенных» людей Господь выразил свою цель посредством законов, которые он начертал в Великой книге природы. Сами «просвещенные» выступали в роли «избранного народа», а христианский рай заменила вечная «память потомков». Перекраивая подобным образом христианский нарратив, философы эпохи Просвещения надеялись сохранить основу нравственности и порядка в мире, созданном «божественным часовщиком». Но как только после появления теории Дарвина его сочли «слепым», о чем в конце XIX века со всех амвонов прокричал Ницше³, христианский Бог умер, и нравственные основы Запада рухнули.

Последующие попытки создать новую нравственность, основанную на разуме, опрокидываются знаменитым афоризмом Фридриха Ницше об утилитаризме. Он писал: «Сегодня царит такой разброд в подходах к вопросам морали, что для одного человека мораль своей полезностью обоснована, а для другого как раз этой же полезностью опровергнута» (Nietzsche [1881] 1982: 220). Величие Ницше заключается в том, что он четко осознал, в какой нравственной пропасти оказался Запад из-за «смерти» своего Бога. Попытка Канта привязать рациональную мо-

раль к принципу универсализации, уходящему корнями в библейский постулат «во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними», разбивается о два возражения Гегеля: во-первых, речь в данном случае идет лишь о принципе логической последовательности, не имеющем конкретного нравственного содержания, и, во-вторых, в результате становится невозможно предотвратить аморальные поступки, совершаемые потому, что кому-то так заблагорассудилось. Позднее философы пролили по поводу нравственности море чернил, но их теории по сути сводились к их же предрассудкам, облеченным в логическую форму⁴.

«Смерть» христианского Бога, однако, не положила конец вариациям на тему августиновского «Града». Эта тема претерпела дальнейшие мутации, принимая формы марксизма, фрейдизма, а также появившегося недавно абсолютно гротескного экофундаментализма⁵.

Марксизм, подобно христианской религии, охватывает как прошлое, так и будущее. В роли райских кущ здесь выступает период, когда «отношения собственности» еще не развратили «естественного человека». Грехопадение представлено «товарно-денежными отношениями», которые привели к возникновению классов и постоянному, но обезличенному конфликту материальных сил. Он, в свою очередь, заканчивается Судным днем — революцией и вечным «коммунистическим раем». Кроме того, Маркс утверждал, что этот путь к «спасению на земле» определяется не просвещением и утверждением доброй воли, как полагали мыслители XVIII столетия, а объективными законами исторического материализма. В общем, это очередной светский вариант «О граде Божьем».

Экофундаментализм представляет собой последнюю из светских мутаций концепции Августина, изложенной в «О граде Божьем» (см.: Lal 1995b). Он доводит христианское понятие *contemptus mundi* до логического завершения. Здесь зло несет в себе сам род человеческий, и спасти его может лишь жизнь в гармонии с новым божеством — природой.

От викторианских добродетелей к современным ценностям

Но даже после смерти христианского Бога существовал способ создания системы нравственных ценностей, необходимых для сокращения транзакционных издержек «полицейского» типа, которое обеспечивает эффективность экономики. Этот путь четко определил еще

один представитель шотландского Просвещения — близкий друг Адама Смита философ Давид Юм. В своем «Трактате о человеческой природе» он изначально признает важнейшее значение морали для получения выгод от сотрудничества за счет контроля над свойственным человеку инстинктивным стремлением к превосходству. Однако в качестве основы нравственности он предлагает не веру в Бога или разум, а традиции. Юм отмечает: «Чувство справедливости и несправедливости не проистекает из природы, но возникает искусственно, хотя и с необходимостью, из воспитания и человеческих соглашений» (Hume [1740] 1985: 535). Когда таковые имеются, «симпатия к общественному интересу является источником нравственного одобрения, сопровождающего эту добродетель [справедливость]». В результате это заставляет родителей «с самого раннего возраста внушать своим детям принцип честности и приучать их рассматривать соблюдение тех правил, которые поддерживают общество, как нечто ценное и достойное, а их нарушение считать низким и подлым» (Ibid., 551). Таким образом, признавая несомненную роль нравственности в «цементировании» общества, Юм считает, что эта нравственность в первую очередь зависит от существующих в обществе традиций и форм социализации, основанных на использовании таких эмоций морального плана, как чувство стыда и вины. Чтобы обосновать эти обусловленные и необходимые привычки, не нужны ссылки на Бога или разум. Это весьма напоминает восприятие этики древними евразийскими цивилизациями, чья «моральная экология» основывается на понятии стыда, а также теми современными философами, кто рассматривает нравственность и правила поведения как продукт обычаев, обеспечивающих мирное сосуществование людей в рамках дееспособного общества (см.: Lewis 1965; Sugden 1986; Sugden 1988)⁶.

На этой же основе строилась мораль «образцового» буржуазно-капиталистического общества — викторианской Англии. Ведь, как утверждал в «Теории нравственных чувств» такой поборник «коммерческого» общества, как Адам Смит, «самый добродетельный человек, человек, которого мы более всего любим и уважаем, соединяет в себе как полное господство над своими страстями и своим самолюбием, так и обостренную чувствительность ко всему, что может возбудить естественное чувство симпатии в других людях» (Smith [1759] 1982: 152). Для укрепления стабильности и порядка в обществе здоровые амбиции и личные устремления должны сочетаться с сопереживанием и совестью.

Смит, однако, проводил четкое различие между этим «сочувствием» и тем, что проповедовали «суровые и мрачные моралисты, кото-

рые постоянно упрекают нас в нашем счастье, между тем как бесчисленное множество наших ближних испытывает несчастье, которые также считают бесчестным пользоваться собственным благосостоянием, при котором забываются толпы несчастных, удрученных всякого рода бедствиями и страдающих, одни — под бременем нищеты, мучительной болезни и страшной смерти, другие — под бременем оскорблений и угнетения со стороны врагов» (Ibid., 139). По его мнению, «эта преувеличенная симпатия к бедствиям, которые нам неизвестны, прежде всего безумна и неосновательна... люди, воображающие, что испытывают ее, в действительности ощущают притворную грусть, вовсе не проникающую в их сердце» (Ibid., 140). Стоит отметить, что именно сентиментальность отличает сторонников так называемого третьего пути вроде Билла Клинтона, Тони Блэра и Джеймса Вулфенсона (см.: Mallaby 2004: 255–257).

Викторианцы — от Чарлза Дарвина и Сэмюэля Смайла до Джона Стюарта Милля — признавали необходимость «характера», воплощающего в себе эти традиционные ценности (самоконтроль и соперничество), для обуздания наших низменных инстинктов. Эти высоконравственные качества носят культурно обусловленный характер, и их необходимо воспитывать в качестве противовеса темным побуждениям, которыми наделил наши гены естественный отбор. «Истина, — писал Милль, — заключается в том, что практически все лучшие черты нашего характера полностью противоречат необузданным побуждениям человеческой природы» (Mill [1874] 1969: 393).

Питер Гей, реконструировавший в своем «Веке Шницлера» «буржуазный образ жизни», сложившийся в результате формирования среднего класса в Европе и Северной Америке в Викторианскую эпоху, и определивший его основные черты, показывает, что викторианские добродетели, которые легли в основу системы моральных ценностей этой прослойки, стали заслоном на пути разбуженных двумя папскими революциями низменных инстинктов, ограничив эгоистические стремления людей, способные в противном случае оказать деструктивное влияние на общество капиталистической эпохи. Он отмечает:

Идеалом, на который ориентировались викторианцы, была свободная личность, самостоятельно определяющая свою судьбу, но в заданных, с готовностью принимаемых рамках семьи, общества, государства. Институты, особенно религиозные обязательства, играли роль авторитетных ориентиров, «предупреждающе поднятых пальцев», во многих случаях требовавших от человека подчинения действующим правилам. Однако эта социальная

и духовная дисциплина оставляла и простор для самостоятельности индивида... Героем новой эпохи стал человек во фраке и калошах, с портфелем и непременным зонтиком в руках, думающий о своем бизнесе и семье. Он был — или утверждал, что является, — любящим мужем, заботливым отцом, надежным деловым партнером, отличался умеренностью в политических взглядах и употреблении спиртного, а если и был рабом каких-либо удовольствий, то недорогих. Он читал газету за завтраком и независимо от того, верил ли он в Бога, как правило, посещал церковь... семья была той иконой, которой молился средний класс XIX столетия, а «семейное счастье» — тем девизом, что висел над супружеской постелью (Gay 2001: 32–33).

Как отмечает Гертруда Химмельфарб, эти викторианские добродетели — труд, дисциплина, бережливость, опора на собственные силы, самоконтроль — «отличались от принципов античной или христианской морали: они были куда больше ориентированы на семью, чем первые, и носили куда более светский характер, чем последние...⁷ это были стандарты, с помощью которых могло оцениваться и оценивалось поведение человека. Если его поведение не соответствовало этим стандартам, оно воспринималось в нравственном плане как плохое, неправильное или злонамеренное, а не ошибочное, нежелательное или неуместное... как это делается сегодня» (Himmelfarb 1994: 12–13). Сегодня эти викторианские добродетели чаще встретишь у жителей Бомбея и Шанхая, чем на Уолл-стрит или в Голливуде.

Воплощением викторианских добродетелей был английский джентльмен. Слово «джентльмен», в буквальном смысле означавшее «дворянин», со временем стало обозначать скорее характер человека, чем его классовую принадлежность. «Говорят, что на просьбу своей старой няньки сделать ее сына „джентльменом“ Яков I ответил: „Я могу дать ему титул, но лишь Всевышний способен сделать его джентльменом“» (Ibid., 45). Джентльмена определяли такие добродетели, как «цельность характера, честность, щедрость, смелость, милосердие, вежливость, уважение к другим» (Ibid., 46). Каждый, кто обладал этими качествами, — даже представитель рабочего класса — мог считаться джентльменом.

Замена «добродетелей» на «ценности» в качестве основы морали связана с именем Ницше. «Его „переоценка ценностей“ должна была стать финальной, завершающей революцией, революцией против античных и иудеохристианских добродетелей. „Смерть Бога“ для него означала смерть нравственности и смерть истины — в первую очередь

истинности любой морали. Отныне не будет добра и зла, добродетелей и пороков. Будут только „ценности“» (Ibid., 10). Так началась «деморализация» значительной части западного общества.

Кейнс в «Экономических последствиях Версальского мирного договора» признавал, что ЛЭМП XIX столетия, обеспечивавший рост благосостояния по всему миру, «зависел от общей морали, где основной акцент делался на таких добродетелях, как воздержание, благоразумие, расчет и предвидение, составлявших основу для накопления капитала... Организация мировой экономики в конечном итоге основывалась на викторианских добродетелях» (Skidelsky 1983: 385). Однако именно поколение «кембриджских апостолов», к которому он принадлежал, сыграло одну из главных ролей в подрыве этих викторианских добродетелей. Литтон Стрэчи, создавший в своей книге «Почтенные викторианцы» сатирический образ этой эпохи как средоточия психологического вытеснения и лицемерия, положил начало процессу, в результате которого последующие поколения стали ассоциировать викторианцев с обскурантизмом, неискренностью и реакционностью.

Однако поколение Кейнса — о чем свидетельствует его статья «Мои ранние убеждения» — даже в условиях «мира, лишённого Бога» нуждалось в «подлинных убеждениях». Это поколение нашло оправдание собственным убеждениям в бессвязном «интуитивизме» Дж.Э. Мура, чьи «Принципы этики», по мнению Кейнса, содержали и «религию», и «нравственность». Его поколение «приняло религию Мура... и отвергло его нравственность. Действительно... одно из величайших преимуществ его религии заключалось в том, что она делала мораль ненужной (если под „религией“ мы подразумеваем отношение к самому себе и конечному результату, а под „моралью“ — отношение к окружающему миру и результату промежуточному)» (Keynes [1933] 1972: 436). Они, продолжал Кейнс, «полностью отвергли привычную мораль, обычаи и традиционную мудрость. Мы были, так сказать, „аморалистами“ — в узком смысле этого слова. Последствия человеческих поступков, конечно, следовало оценивать реально. Но мы не признавали за собой никаких моральных обязательств, никакой внутренней „санкции“ на приспособление и подчинение» (Ibid., 446).

Однако, как справедливо отмечает биограф Кейнса Роберт Скидельски, главное различие между этим поколением и нынешним заключается «не столько в том, что мы утратили убеждения, сколько в том, что мы утратили веру в саму возможность иметь подлинные убеждения» (Skidelsky 1983: 131). Речь, конечно, идет об эволюции ницшеанской «переоценки ценностей» в философию «деконструкции» Дерриды. Переход от

«добродетелей» к «ценностям» в качестве основы нравственности означал, что последняя из авторитетной «шкалы» для оценки поведения человека в обществе превратилась в гибкую «указку». Дело в том, что, как отмечает Химмельфарб, «ценности... не обязательно представляют собой добродетели — это могут быть убеждения, мнения, подходы, ощущения, привычки, обычаи, предпочтения, предрассудки, даже причуды, то есть все, что любому индивиду, группе, обществу представляется ценным в любой конкретный момент и по любой причине» (Himmelfarb 1994: 12). Они могут носить релятивистский характер, относиться только к конкретным индивидам, обществам, расам, классам и даже полу. Характеристикой общества, управляемого набором субъективных и относительных ценностей, становится аморализм в смысле отсутствия нравственных оценок. А способность к сопереживанию в этом случае сводится к той самой сентиментальности, которую осуждал Адам Смит, — и не в последнюю очередь это относится к рассуждениям о тяжелой доле миллионов бедняков в третьем мире⁸.

Культурная революция 1960-х годов забила последний гвоздь в гроб традиционной западной морали. Она изменила традиционные представления о семье, задала новые стандарты сексуальных отношений. «Все статистические данные, — отмечает историк Артур Марвик, — указывают на то, что „вседозволенность“ в этой сфере распространялась ускоренными темпами, и лишь абсолютно непредвиденное появление СПИДа внесло сюда хоть какую-то осторожность: неполных семей становится все больше, а сами понятия „муж“ и „жена“ превращаются чуть ли не в анахронизм; их заменяют „любовники“ и „партнеры“» (Marwick 1998: 802). Подобному подрыву традиционной морали способствовал — и усугублял этот процесс — рост индустрии развлечений и досуга. В Америке «некоторые социологи, например Дэниэл Янкелович, считают, что ценности так называемой контркультуры — творчество, досуг, самостоятельность, удовольствия, участие, приключения, стимулы, нежная любовь — уже восторжествовали среди большинства представителей образованных и зажиточных слоев населения» (Wassermann 1998: 5). Традиционных ограничений эгоцентризма, которые классики либерализма, например Юм и Смит, считали необходимыми для создания здорового общества, больше не существует. Однако «надежда на то, что необузданность страстей сможет не только преобразовать общество, но и изменить его членов, что она внесет устойчивость и смысл в их пустую жизнь, была столь же опасна, сколь и наивна» (Ibid., 6)⁹. Таким образом, язвы современного западного общества, «сползающего к Гоморре», как выразился один ученый (Bork 1996), связаны

не столько с капитализмом, как утверждают некоторые (см., например: Whybrow 2003), сколько с крушением морали.

Сегодня космологические представления Запада попросту бессвязны. Как убедительно продемонстрировал философ Аласдэйр Макинтайр, нынешнее западное восприятие личности содержит три противоречащих друг другу элемента. Первый из них уходит корнями в эпоху Просвещения: речь идет о способности индивида обособиться от социальных влияний и ограничений; ему позволено формировать свою личность в соответствии с собственными предпочтениями. Второй компонент западного понятия личности связан с ее восприятием другими. Здесь все большее распространение приобретает стандарт, связанный с богатством и успехом в конкурентной борьбе; по мнению некоторых, этот процесс подпитывается забюрократизированной и индивидуалистской рыночной экономикой. Третий элемент основан на сохранившихся на Западе религиозных и моральных нормах: здесь возникает простор для «использования самых разнообразных ценностей — от тех, что становятся лейтмотивом в публичной политической риторике, с одной стороны, до успеха „привычек души“ — с другой» (MacIntyre 1990: 492). Этот аспект напоминает христианскую концепцию души и спасения.

Перечисленные три элемента, составляющие западную концепцию личности, не только несовместимы друг с другом, но и не-соизмеримы. Кроме того, они ведут к непоследовательности — из-за отсутствия единых стандартов, с помощью которых можно было бы разрешить возникающие между ними противоречия. В результате, как отмечает Макинтайр,

в разных контекстах на первый план выдвигаются правозащитные постулаты, утилитарные постулаты, контрактные постулаты или постулаты, основанные на той или иной идеальной концепции «добра», — и особого дискомфорта в связи с подобной непоследовательностью не возникает. Дело в том, что непоследовательность, пусть это и не признается в открытую, является отличительной чертой формирующейся сегодня «американской личности», чей публичный «голос» колеблется между фазами не просто терпимости, но даже восхищения по отношению к беспощадно эгоистическому поведению, и фазами моралистского возмущения и осуждения точно такого же поведения (Ibid.).

Можно сказать, что многие на Западе возвращаются к «многобожию» и личным моральным кодексам (особенно в том, что связано

с сексом), напоминающим о дохристианской греко-римской эпохе. Растущая популярность «новых религий», как и сокращение числа последователей традиционных церквей, свидетельствует об усилении «неоязычества» на Западе.

Впрочем, на том же Западе все яснее проявляется негативная реакция на «деморализацию» общества в минувшем столетии. Западные философы сегодня заново открывают значение «добродетелей» в качестве основы нравственности (см.: Nussbaum 1992). В ходе беспрестанных «культурных войн» в Соединенных Штатах так называемое моральное большинство, стремящееся вернуть этому бастиону современной буржуазной цивилизации традиционные ценности, похоже — по крайней мере, судя по результатам президентских выборов 2004 года — действительно превращается в большинство (см.: Micklethwait, Wooldridge 2004).

В то же время крушение морали на Западе, в первую очередь последствия первой папской революции в сфере семьи, и исчезновение понятия греха по-прежнему дают сторонникам культурного национализма в других регионах мира основания выступать против модернизации, которую распространяет глобализация. Они воспринимают глобальный капитализм как «троянского коня», орудие вестернизации и насаждения западных нравов, особенно в том, что связано с сексом, браком и семьей.

Модернизация и вестернизация

Реакция «травмированных» цивилизаций

В результате возвышения и глобальной экспансии Запада другие евразийские цивилизации столкнулись с дилеммой. Их издревле сложившееся равновесие было нарушено — чаще всего силой современного оружия, — и перед этими «травмированными» цивилизациями встал вопрос: как построить отношения с Западом, не утратив при этом собственной «души»? Речь шла о трех вариантах действий. Первый состоял в том, чтобы осуществить модернизацию, подражая Западу — приняв на вооружение его материальные представления, а также сопровождающие их артефакты, обеспечивающие военную и экономическую мощь, но не заимствуя при этом западных космологических представлений. Второй вариант — «замкнуться в себе» из опасения, что модернизация подорвет их древние традиции. Наконец, третий путь был связан с попытками найти «золотую середину» между традициями и современностью.

Япония, после того как «черные корабли» commodора Перри покончили с ее изоляцией от внешнего мира, выбрала первый путь в ходе Революции Мэйдзи. Она первой осознала, что модернизация, сопровождаемая изменением материальных представлений, не означает вестернизации, т.е. изменения космологических представлений. За второй вариант выступали различные сторонники культурного национализма в Индии, особенно Ганди и его последователи, еще недавно включая и индуистскую националистическую партию Бхаратия Джаната Парти (БДП). По третьему пути пошли страны, выбравшие в качестве основы для совмещения современности и традиций различные формы социализма. Наиболее яркими примерами в этом отношении стали Индия и Китай. В исламском мире мы наблюдаем все три варианта — от Турции при Ататюрке и Египта при Насере, выбравших, соответственно, первый и третий пути, до современных исламистов, выступающих за второй путь.

Третий путь — стремление найти золотую середину между традициями и современностью — получил наибольшее распространение. Как правило, речь шла о той или иной форме социализма. Это связано с тем, что социализм уходит корнями как в концепции Просвещения, согласно которым все социальные и экономические структуры поддаются рационалистической манипуляции ради достижения общечеловеческих целей, так и в идеи романтиков, критиковавших модернизацию, основанную на тех же самых рационалистических постулатах. Молодой Маркс и британские социалисты, в частности Уильям Моррис и Р.Х. Тоуни, взяли на вооружение критику романтиков. Фабианский социализм, пользовавшийся особой популярностью в третьем мире, сочетал обе эти ипостаси — манипуляторский, утилитарный социализм супругов Уэбб, основанный на идеях Просвещения, и страстную критику «обесчеловечивающего» капиталистического общества, характерную для Морриса и Тоуни — продолжателей экспрессионистской романтической традиции. Эта разновидность социализма выработала формулу, нивелирующую противоречивость «двойного неприятия» — и традиций, и современности, которая представляет собой уникальную характеристику этого пути (см.: Lal 1985).

Новые гиганты — Индия и Китай

Самым видным сторонником такой формы сочетания традиций и современности был Джавахарлал Неру¹⁰. В своей автобиографии он отмечал:

На протяжении всей истории старый индийский идеал не прославлял политические и военные триумфы и смотрел свысока на деньги и на класс людей, сделавших добывание денег своей профессией. Почет и богатство не сопутствовали друг другу, и почета удостаивались люди, по крайней мере внешне служившие обществу почти без денежного вознаграждения... Сейчас она [древняя культура] ведет молчаливую, отчаянную борьбу против нового всемогущего противника — цивилизации баниа, которую несет капиталистический Запад. Она уступит этому пришельцу, ибо Запад несет с собой науку, а наука несет пищу для миллионов голодных. Но Запад несет с собой также противоядие против зол этой разбойничьей цивилизации — принципы социализма, сотрудничества и служения обществу во имя общего блага. Это напоминает кое в чем старый брахманский идеал служения, но это означает брахманизацию (конечно, не в религиозном смысле) всех классов и групп и уничтожение классовых различий (Nehru 1962: 431–432).

Будучи культурным националистом, Ганди, напротив, являлся твердым сторонником сохранения традиционной индуистской социально-экономической системы, пусть и очищенной от некоторых эксцессов. Он всю жизнь придерживался тех взглядов, что высказал еще в 1909 году в брошюре под названием «Хинд Сварадж». В этой работе Ганди бескомпромиссно критикует западную цивилизацию. Он полностью отрицает западную модель образования, индустриализацию, негативно оценивает все атрибуты современности (например, железные дороги, деятельность юристов и врачей), способные подорвать вековечное равновесие индуистской цивилизации. Но главное, хотя Ганди и относился к дискриминации неприкасаемых отрицательно, он выступал за сохранение кастовой структуры общества и ее основополагающей черты — эндогамии. Он призывал к возрождению древней системы автаркических, по сути, деревенских общин, считая ее важнейшим элементом традиционного индуистского равновесия. Ему не удалось добиться своих целей, поскольку вскоре после обретения страной независимости в 1947 году Ганди пал от руки убийцы, и в основу экономической политики Индии легли фабианские социалистические воззрения его «официального» преемника Джавахарлала Неру. Однако идеи Ганди подхватила и развила индуистская националистическая партия Джана Сангх, позднее преобразованная в БДП.

Дирижистская планово-командная система, созданная в эпоху Неру, во многом возникла под влиянием успехов сталинской России,

сумевшей за двадцать лет создать мощную военную машину за счет форсированной индустриализации. Индия также взяла на вооружение автаркическую стратегию развития, с перекосом в сторону тяжелой промышленности и замещения импорта. Однако уже вскоре эта стратегия завела страну в тупик, и с конца 1960-х годов Индию охватил вялотекущий кризис: темпы роста были низкими, а масштабы бедности не сокращались. В середине 1980-х началась частичная либерализация экономики. Однако лишь в результате бюджетного, платежного и инфляционного кризисов 1991 года Индия окончательно повернулась спиной к плановому хозяйству, введя «разрешительный режим» и приступив к реинтеграции в мировую экономику. Этот процесс идет и по сей день, однако, судя по всему, он уже приобрел необратимый характер. В результате среднегодовые темпы экономического роста увеличились с 3–4% в «плановую эпоху» до 6–7% в период экономической либерализации.

Таблица 6.1. Индия и Китай

I. Темпы роста, % в год

	Китай			Индия		
	ВВП	Население	ВВП на душу населения*	ВВП	Население	ВВП на душу населения*
(1950)			(439)			(619)
1950–1978	5,0	2,1	2,9	3,8	2,2	1,6
1978–1991	7,0	1,6	5,4	4,5	2,2	2,3
1991–2001	7,5	1,1	6,4	6,1	1,9	4,2
(2001)			(3583)			(1957)

* ППС в долларах по курсу 1990 года.

Источник: Maddison 2003: 174, 184.

II. Совокупные внутренние накопления (Н) и инвестиции (И), % от ВВП

	Китай		Индия	
	Н	И	Н	И
1965	24,8	24	11,6	14,4
1973	29,8	29	14,6	15,4
1980	30	30	18,9	20,3
1990	38	35	23,1	26,3
1999	42	40	22,3	23,3

Источники: Китай: World Bank, World Tables; World Bank, World Development Report, 2001, 2002; Индия: Lal [1988] 2004: 294.

В отличие от Индии в Китае после почти ста лет потрясений, последовавших за опиумными войнами, когда британские канонерки покончили с самоизоляцией этой страны, в результате победы коммунистов в 1949 году восторжествовала чисто «просветительская» модель социализма. Эта разновидность коммунизма, пионером которой стал Советский Союз, — по меткому выражению Ленина, ее сутью являлась «советская власть плюс электрификация всей страны», — породила еще более экстремальный, по сравнению с индийским, вариант стратегии модернизации — интровертной, основанной на развитии тяжелой промышленности. И ее крах наступил еще быстрее. Коллективизация сельского хозяйства (в Индии она не проводилась) в ходе «большого скачка» обернулась голодом, одним из самых страшных в истории: его жертвами стали более 30 миллионов человек (Lin 1990: 1234), потому что «крестьяне попросту отложили инструменты и начали греть зады на солнышке»¹¹. Последовавшие за этим десять лет хаоса, вызванного «культурной революцией», еще больше замедлили путь Китая к прогрессу.

После падения «банды четырех» и прихода к власти Дэн Сяопина в Китае началась экономическая либерализация. В 1978 году был сделан первый шаг на пути от плана к рынку: Дэн ликвидировал итоги коллективизации в аграрном секторе, введя систему «ответственности домохозяйств». По сути, речь шла о возврате к частным семейным фермам. Этот поворот в политике стал прагматическим способом выхода из глубокого социально-экономического кризиса, вызванного маоистской коллективизацией, «большим скачком» и «культурной революцией». Крестьяне моментально отреагировали на аграрную реформу. Если в 1952–1978 годах среднегодовой рост сельскохозяйственного производства составлял 2,9% в год, то в 1978–1984-м он увеличился до 7,6% (Lin 1992). Существенное повышение доходов фермерских хозяйств привело к быстрому росту накоплений — в 1999 году они достигли 42% от объема ВВП. Этому способствовали и принудительные меры по изменению демографической ситуации — политика «одна семья — один ребенок» позволила снизить долю иждивенцев (соотношение между количеством работников, с одной стороны, и количеством стариков и малолетних — с другой), что, в соответствии с теорией «жизненного цикла» накоплений, привело к росту уровня последних (Modigliani, Cao 2004).

Главное различие между переходом от плана к рынку в Китае и России заключается в стартовых условиях. В России и восточноевропейских странах до 90% трудовых ресурсов было занято на государственных промышленных предприятиях, а в Китае 80% рабочей силы было задействовано в сельском хозяйстве. Поэтому для России и Восточ-

ной Европы единственный путь к более эффективной рыночной экономике, основанной на частной собственности, лежал через «большой взрыв» — демонтаж системы государственных промышленных предприятий. Китай же за счет аналогичной реформы в сельском хозяйстве имел возможность тут же превратить большинство государственных предприятий в частные и добиться роста производства, а не спада, как в России, выигрывая тем самым время для преобразования системы неэффективных госпредприятий в промышленности.

Важнейшим из непредвиденных последствий приватизации в китайском аграрном секторе стал спровоцированный ею расцвет малых несельскохозяйственных предприятий в деревне¹². Все началось с выдвинутого Дэном лозунга «Обогащайтесь!». Партийные чиновники на местах откликнулись на его призыв: они становились директорами или управляющими малых городских и сельских предприятий (МГСП). Эти предприятия удовлетворяли повывисшийся в результате роста доходов сельского населения спрос на промышленные товары и жилье. МГСП, находившиеся в коллективной собственности, но действовавшие по образцу рентабельных капиталистических предприятий, обеспечивали местным органам власти дополнительные бюджетные поступления, а чиновникам — законный способ разбогатеть. В отличие от государственных предприятий у них не было обязанностей по поддержанию социальной сферы, а работников они могли беспрепятственно увольнять и нанимать на свободном рынке труда, характеризовавшемся изобилием рабочих рук. После того как в начале 1980-х Дэн создал на южном побережье страны особые экономические зоны, МГСП, а затем и частные фирмы, находящиеся в индивидуальном владении, превратились в настоящий авангард формирующегося «диккенсовского капитализма». Именно эти негосударственные предприятия, использующие дешевую рабочую силу и импортные технологии, действующие на основе самофинансирования — за счет семейных накоплений и получаемой прибыли, а также (в определенном объеме) привлекающие из-за рубежа капиталы китайской диаспоры¹³ и множества международных инвесторов и ведущие ожесточенную конкурентную борьбу с другими местными предприятиями, и превратили Китай в мировой центр обрабатывающей промышленности. Теперь подобная индустриализация, основанная на трудоемких производствах, распространяется в глубь страны через районы, расположенные вдоль русла Янцзы¹⁴.

Общее количество работников МГСП увеличилось с 28 миллионов в 1978 году до 60 миллионов в 1996-м. Число предприятий, находящихся в индивидуальном владении, резко возрастает. В 1978 году

таких фирм не существовало вовсе, в 1984-м их было уже 4 миллиона, а в 1996-м — 23 миллиона, с 76 миллионами работников. Именно они стали локомотивом китайской индустриализации, основанной на трудоемких производствах. По оценке Энгуса Мэддисона, реальная добавленная стоимость в этом новом секторе малых предприятий в 1978–1994 годах росла на 22% в год (Maddison 1998). Именно они превратили Китай в «мастерскую мира».

Подобным побочным результатам приватизации сельского хозяйства способствовало и государство, активно развивавшее инфраструктуру. Росту трудоемких экспортных производств благоприятствовала также реформа внутренних цен и односторонняя либерализация внешней торговли — одна из самых радикальных в истории. Сегодня в Китае (в отличие от Индии) относительные цены на большинство видов продукции тесно связаны с мировыми. Китайский экспорт пережил взрывной рост — с 1978 по 1995 год он увеличился в 8 раз. К 2003 году по объему товарооборота Китай занял третье место в мире; в этом году объем его внешней торговли увеличился на 200 миллиардов долларов, что превышает всю сумму товарооборота Индии за 2002 год. Доля Китая в мировой торговле в 6 раз превышает долю Индии (Lardy 2003).

Быстрая экспортно ориентированная индустриализация в частном секторе основана на обработке импортного сырья с использованием отечественного и иностранного капитала, иностранных технологий и дешевой рабочей силы. Этот частный сектор растет так быстро, что его доля в обрабатывающей промышленности уже превышает 70%, а доля неэффективных и нежизнеспособных государственных предприятий снизилась с 80% в 1978 году до примерно 28% в 1998-м (Lardy 2002: 15). Все это обернулось впечатляющими темпами экономического роста: в течение почти двух десятилетий его среднегодовые темпы составляли, по официальным данным, 9–10%, а по независимым оценкам — 7–8%¹⁵ (см. табл. 6.1). Однако государство по-прежнему контролирует более 70% основных фондов, а также 80% оборотного капитала в промышленности.

Параллельно с ростом негосударственного сектора в Китае осуществлялась поэтапная реформа государственных промышленных предприятий. Большинство из них, как и в Индии, было создано в рамках нежизнеспособной стратегии индустриализации на основе тяжелой промышленности. В период реформ их продолжают поддерживать на плаву, чтобы избежать сокращения производства и занятости, пока динамичный негосударственный сектор не приобрел достаточного размаха, чтобы поглотить трудовые ресурсы, которые высвободятся в резуль-

тате закрытия этих предприятий. Большинство государственных компаний убыточны, причем ситуация усугубляется из-за того, что им по-прежнему приходится нести бремя «социалки». Китайское правительство, обеспокоенное социальными неурядицами, которые могут возникнуть в случае массового закрытия госпредприятий, предпочитает действовать осторожно. Закрытие наиболее убыточных предприятий привело к сокращению количества работающих в госсекторе со 109 миллионов в 1995 году до 70 миллионов (10 миллионов из которых занято в обрабатывающей промышленности) в 2002-м. Оставшиеся предприятия поддерживаются за счет субсидий, предоставляемых через государственные банки. Подобное злоупотребление финансовой системой и неэффективное использование внутренних накоплений создает серьезные проблемы для будущего развития китайской экономики.

Насколько государственные предприятия тормозят экономическое развитие Китая, видно из сравнения уровня накоплений и темпов роста в Китае и Индии (см. табл. 6.1). В Китае уровень накоплений (40%) примерно вдвое превышает индийский показатель, но по темпам роста Индия отстает от Китая всего на 2–3 процентных пункта. Причина заключается в том, что почти 90% китайских семей держат свои сбережения в государственных банках, которые передают эти средства по льготным ставкам малорентабельным, а зачастую и убыточным госпредприятиям. Эффективному частному сектору доступ к основной части накоплений закрыт, и в результате совокупные темпы экономического роста снижаются из-за низкой отдачи государственного сектора.

Корень проблемы связан с «финансовым давлением» — неизбежным атрибутом стратегии развития, страдающей перекосом в сторону капиталоемкой тяжелой промышленности. Она требует государственной монополии на привлечение и распределение накоплений. В Китае это делалось с помощью органов планирования, осуществлявших полный контроль над экономикой. Накопления обеспечивались за счет прибыли, получаемой госпредприятиями (ГП). В ходе реформ эти прибыли сошли на нет. В аграрном секторе они теперь доставались частным хозяйственным субъектам. Однако в промышленности ценовые реформы и растущая конкуренция со стороны эффективного негосударственного сектора привели к тому, что вместо прибыли ГП начали приносить убытки, особенно в ситуации, когда им по-прежнему приходилось нести бремя расходов на социальную инфраструктуру (медицинские и образовательные учреждения, жилье и пенсии), унаследованную от эпохи планирования. В результате доходы центрального правительства снизились с 32% ВВП в 1978 году до 11% в 1995-м. Ситуацию

усугубляли налоговые льготы, предоставляемые местными властями иностранным инвесторам в рамках конкурентной борьбы за размещение на своей территории совместных предприятий. Этот острый бюджетный кризис смягчается двумя случайными обстоятельствами. Частные сбережения, резко увеличившиеся в результате роста доходов в аграрном секторе и негосударственном малом бизнесе, хранятся в виде вкладов в государственных банках, и распределением этих средств занимается Центр. Более того, приватизация в аграрном секторе и вызванное этим увеличение доходов привели к быстрой монетизации экономики: соотношение между денежной массой и объемом ВВП, выглядевшее в 1978 году как 1:3, к 1995 году составляло 1:1. Это принесло Центральному банку значительные доходы за счет сеньоража. Тем не менее в период реформ правительство сводило бюджет с серьезным дефицитом, финансирувавшемся за счет облигаций, приобретаемых государственными банками. Помимо инвестиций в инфраструктуру, немалую часть государственных расходов составляют прямые или косвенные субсидии убыточным ГП. Поскольку роста уровня накоплений и новых значительных доходов от сеньоража в обозримом будущем, скорее всего, не предвидится, продолжающийся подспудный бюджетный кризис требует реформы ГП.

В настоящее время почти 90% семейных накоплений по-прежнему хранится в виде вкладов в государственных банках, отчасти — из-за отсутствия альтернативных финансовых инструментов. Большая часть средств с таких вкладов отдается в кредит ГП, а инвестиции в дееспособный негосударственный сектор осуществляются в основном за счет самофинансирования или зависят от иностранного капитала¹⁶. Поскольку большинство таких динамичных негосударственных предприятий не проявляет желания или не имеет возможности выпускать собственные акции, на китайских фондовых биржах торгуются в основном ценные бумаги ГП. Однако из-за непрозрачных процедур отчетности, существующих на таких предприятиях, и сомнений в их жизнеспособности китайские семьи опасаются вкладывать существенную часть своих накоплений в такие акции. В результате внутренний рынок ценных бумаг в стране невелик по масштабам и отличается волатильностью.

Отсутствие адекватных инструментов для вложения сбережений и низкие проценты, которые семьи получают по своим вкладам в государственных банках, представляют угрозу для сохранения высокого уровня накоплений в стране. Государственные банки не в состоянии способствовать росту накоплений за счет повышения ставок по вкладам:

для этого им пришлось бы повысить процентные ставки по кредитам для неэффективных ГП, чьи убытки в этом случае возрастут, требуя новых кредитов для их компенсации и тем самым еще больше повышая долю неработоспособного кредитования в банковской системе.

Подобные микроэкономические затруднения, препятствующие использованию процентных ставок для стимулирования накоплений и эффективным инвестициям через хорошо отлаженный рынок ценных бумаг, сочетаются с негативными макроэкономическими последствиями мер финансового давления. Поскольку процентные ставки не могут служить инструментом управления совокупным спросом, для «охлаждения» перегретой экономики придется использовать грубые административные методы, по определению неэффективные и малорезультативные (с учетом, что большая часть инвестиций в частный, не связанный с ГП сектор осуществляется путем самофинансирования).

Более того, из-за непрочности банковской системы полная либерализация счета движения капиталов в платежном балансе и переход на абсолютно гибкий валютный курс исключаются, поскольку это может привести к серьезному финансовому кризису. В отличие от многих других наблюдателей я не считаю, что подпитываемый экспортом экономический рост в Китае зависит от поддержания курса национальной валюты на заниженном уровне. Дело в том, что большую часть экспортируемых Китаем товаров составляет продукция обрабатывающей промышленности и ее добавленная стоимость невелика (по оценкам, она составляет примерно 20% от общей стоимости изделий). Поэтому изменение валютного курса не оказало бы серьезного воздействия на прибыльность таких производств. Таким образом, гибкий валютный курс не оказал бы негативного влияния на впечатляющий экономический рост, движущей силой которого является экспорт. Переход к гибкому валютному курсу необходим не только в целях более эффективного использования внутренних накоплений, но и для нейтрализации растущего давления в пользу повышения курса юаня со стороны как частных спекулянтов, так и основных торговых партнеров Китая.

В основе всех этих потенциальных опасностей, с которыми сталкивается сегодня китайская экономика, лежит «политическое» и «социальное бремя» ГП, унаследованное от прежней плановой стратегии развития. Выход из ситуации состоит в том, чтобы снять эту ношу: жизнеспособные ГП следует приватизировать, обеспечив тем самым их процветание в рамках глобальной интегрированной рыночной экономики, а нежизнеспособным нужно позволить перейти в другие руки или прекратить свою деятельность, избегая при этом социальных потрясе-

ний. К счастью, у Китая есть средство, позволяющее осуществить подобные шаги, — большие валютные резервы, равнявшиеся по состоянию на октябрь 2004 года 60% ВВП. Я предлагал использовать их для создания при Центробанке Фонда социальной реконструкции (ФСР), чьи доходы, основанные (как у любого крупного пенсионного фонда) на вложении значительной части валютных резервов в международный портфель ценных бумаг, можно было направить на финансирование «социального бремени», которое сегодня несут ГП (Lal 2004c). Это откроет путь к их приватизации. После этого к ГП можно будет относиться как к обычным коммерческим предприятиям: приватизировать их, если они перспективны, и закрыть, если нежизнеспособны. Тогда можно будет покончить с субсидированием ГП через банковскую систему, которое и придает ей непрочность, сделать отчетность ГП, акции которых торгуются на биржах, прозрачной, позволить банкам выполнять свою первостепенную посредническую функцию в процессе эффективного привлечения внутренних накоплений для вложения в высокодоходные инвестиционные проекты, а затем, после оздоровления финансовой системы, ввести плавающий курс юаня. После решения вопроса с бременем ГП ФСР можно будет использовать для финансирования системы соцобеспечения в условиях быстрого старения населения Китая (Ibid., 11).

Происходящее сегодня перекачивание частных накоплений в неэффективный госсектор несет в себе и другую опасность для будущего развития Китая. Специалисты, судя по всему, сходятся в том, что страны, переживающие демографический переход, когда доля иждивенцев начинает сокращаться из-за снижения рождаемости и темпов роста населения, получают временное преимущество в виде повышения уровня накоплений. Позднее, когда население начинает стареть, это преимущество утрачивается, поскольку доля иждивенцев по отношению к работающим возрастает (см.: Williamson J.G. 2001). Китай, проводящий политику «одна семья — один ребенок», уже переживает демографический переход, и нынешний высокий уровень накоплений отчасти связан с этим процессом (см. табл. 6.1). Но к 2010 году население Китая начнет стареть (см.: United Nations 2002). В 2040 году соотношение между работающими и пенсионерами будет уже не 6:1, как сегодня, а 2:1, и нынешний бум накоплений, вероятно, закончится в следующем десятилетии. Таким образом, крайне важно, чтобы в оставшиеся годы «демографического преимущества» имеющиеся в Китае значительные накопления использовались продуктивно. Если они будут растрачиваться на субсидирование неэффективных госпредприятий, это повредит экономическому положению будущих поколений, поскольку им в наследство будет оставлен

менее продуктивный капитал. В Индии, напротив, демографический переход только начинается (см. табл. 6.1), и в этой стране можно ожидать повышения уровня накоплений. Если к тому времени она завершит второй этап экономических реформ и полностью интегрируется в глобальную экономику, может оказаться, что в соревновании по темпам экономического роста между этими двумя азиатскими гигантами «черепаха» в конце концов обгонит «зайца».

В Индии также существуют проблемы с приватизацией госсектора, в особенности из-за политических ограничений, связанных с нынешним (2004) альянсом правительства Индийского национального конгресса (ИНК) с коммунистическими партиями: последние, похоже, не извлекли никаких уроков из экономического краха коммунистических режимов в других регионах мира. Кроме того, правительство по политическим причинам не может сократить экономически неоправданные субсидии, приводящие к росту бюджетного дефицита. Его союзники-коммунисты также не позволяют отменить принятое в колониальные времена трудовое законодательство (о нем я говорил в главе 3), уже почти сто лет тормозящее в стране развитие трудоемких производств. Эти законы вместе с «особыми положениями» о малых предприятиях, принятыми, чтобы успокоить гандистов — сторонников культурного национализма, — препятствуют расширению большинства предприятий легкой промышленности до уровня, позволяющего осуществлять экономию за счет масштабов производства. Таким образом, Индия, ставшая в XIX веке пионером индустриализации в третьем мире (см.: Lal [1988] 2004, гл. 8), не может задействовать свой самый мощный ресурс — неквалифицированную и низкоквалифицированную рабочую силу — для превращения в «мастерскую мира». Ускоренное развитие трудоемких производств на морском побережье Китая, теперь все больше охватывающее и внутренние районы страны, для Индии остается несбыточной мечтой. Ей, однако, удалось использовать непредвиденный результат государственной политики в сфере образования, породившей «перепроизводство» дипломированных специалистов-техников и частичную либерализацию внешней торговли, для превращения в главный мировой центр аутсорсинга тех услуг, которые еще недавно не являлись торговыми, а теперь продаются развивающимися странами. Индия становится крупным экспортером информационно-технологических и офисных услуг, удовлетворяющим потребности многих транснациональных корпораций.

В обеих странах движущей силой роста стали отрасли, которым государство не уделяло внимания, расценивая их как второстепен-

ные, — малые предприятия в сельской местности в Китае и сектор информационно-технологических услуг в Индии. Именно там никто не мешал естественному развитию капитализма, и, когда либерализация торговли открыла доступ на зарубежные рынки, врожденная предпринимательская жилка экономических субъектов, не скованная мертвящей рукой государства, породила динамику, которой невозможно добиться никаким планированием. В отличие от индийских коллег китайская политическая элита, похоже, полностью привержена принципам капитализма. Зачастую получившие образование на Западе «новые мандарины», которые руководят сегодня Китаем, понимают, в отличие от многих индийских политиков, что это — единственный путь к процветанию и могуществу страны, и, подобно настоящим мандаринам древности, служат они именно китайскому государству, а не конкретной идеологии. Они отчаянно ищут способы демонтировать остатки наследия дирижистского прошлого — убыточные государственные предприятия. Индия, напротив, судя по всему, по-прежнему находится под влиянием «левых», не желающих отказываться от дирижистской политики и до сих пор блокирующих столь необходимую приватизацию госпредприятий.

Таким образом, самым потрясающим явлением последних десятилетий прошлого века стал отказ двух крупных евразийских цивилизаций — индийской и китайской — от социалистического пути и их выход на ту дорогу, которую проложила Япония. После периода относительного упадка они быстро догоняют Запад (см. рисунок 1.1). В нынешнем веке они должны стать крупнейшими после США экономическими державами мира. После почти столетних блужданий окольными тропами они осознали ту истину, что открылась Японии еще в конце XIX века: модернизация путем присоединения к глобальному капитализму не влечет за собой вестернизации и утраты собственной «души». Важнейшим признаком того, что эти два нарождающихся гиганта сегодня хотят и могут присоединиться к процессу глобализации, является принятие этой идеи, даже с энтузиазмом, сторонниками культурного национализма, например индийской БДП. Помню, в конце 1980-х я был свидетелем нескольких организованных этой партией демонстраций, участники которых сжигали чучела тогдашнего генерального директора ГАТТ Артура Данкела. Однако последнее правительство, сформированное БДП (оно находилось у власти в 1999–2004 годах), поддерживало глобализацию и либерализацию экономики, а на выборы 2004 года партия вышла с программой, предусматривавшей продолжение экономических реформ. Они поняли, что поддержка глобализации нисколько не мешает воплощению их культурной платформы «Хиндутва».

А вот еще один пример из той же серии: недавно (в октябре 2004 года) после шестилетнего перерыва я приехал в Шанхай и увидел потрясающее свидетельство поддержки Китаем капиталистической глобализации. В ходе предыдущего визита в этот город, в середине 1990-х, я побывал в доме, где была создана Коммунистическая партия Китая. Это небольшое, но элегантное старомодное здание было окружено традиционными или построенными уже при коммунистах домами. Теперь их больше нет. Дом-мемориал одиноко стоит в аллее рядом с оживленной торговой улицей со всеми символами глобального капитализма — кофейнями Starbucks, закусочными Pizza Hut, McDonalds, Kentucky Fried Chicken, элегантными французскими ресторанами, бутиками, где продаются западные товары, и — куда же без них! — караоке-барами. Все эти заведения забиты представителями растущего и процветающего китайского среднего класса. Могли ли революционеры, собравшиеся в небольшом доме на оживленной улице, представить себе, что революция, к которой они стремились, породит этот капиталистический рай посреди коммунистической страны?

Если такого доказательства окончательного утверждения капитализма в Китае вам недостаточно, то вот еще одно: со временем отношение коммунистической партии к частному сектору изменилось. В 1988 году в конституцию были внесены поправки, впервые создававшие юридическую основу для частного предпринимательства

и придавшие ему статус экономической деятельности, дополняющей ту, что осуществляется на основе общественной собственности. В 1997 году на XV съезде партия сделала еще один шаг, признав негосударственный сектор... «важным, неотъемлемым элементом социалистической рыночной экономики Китая».

К 2000 году эта позиция претерпела дальнейшую эволюцию: помимо признания вклада частного сектора в развитие экономики, было обещано поставить частные фирмы в равноправное положение с государственными (Lardy 2002: 19).

Кроме того, вступая в ВТО, Китай взял на себя куда более жесткие обязательства в плане либерализации экономики, чем многие другие страны. В 2000 году глава китайской делегации на международных торговых переговорах заместитель министра внешней торговли Лун Юнту подтвердил, что Китай полностью привержен интеграции в глобальную капиталистическую экономику. Он отметил: «Страны с плановым хозяйством никогда не участвовали в экономической глобализации. Китайская эко-

номика должна приобрести рыночный характер, чтобы стать элементом мировой экономической системы и подключиться к процессу экономической глобализации» (цит. по: Lardy 2002: 21). Китайские коммунисты немало продвинулись по пути к этой цели — не в последнюю очередь потому, что намерены таким образом обеспечить благосостояние населения, от которого зависит легитимность нынешней правящей «династии». Соревнование по темпам роста между двумя азиатскими гигантами, несомненно, станет самым драматическим явлением нашего столетия.

Политическая сфера

Приведет ли рост благосостояния в Китае к демократизации его политической системы, на что так надеются многие на Западе и чего так опасается Китайская коммунистическая партия? Сможет ли индийская демократия обеспечить проведение второго этапа реформ, необходимых для завершения интеграции страны в глобальную капиталистическую экономику? И что случится с Африкой и Ближним Востоком, где поддержка глобального капитализма пока не так заметна? В других работах я утверждал, что политические традиции представляют собой элемент космологических представлений той или иной цивилизации (см.: Lal 1998; Lal 2000c). Они во многом определяются географическими особенностями региона, где данная цивилизация родилась. Однако, как впервые продемонстрировали японцы, модернизация и сочетание западных атрибутов с местными политическими традициями вполне возможны (см.: Lal 1998).

Так, китайская цивилизация возникла в относительно компактной долине Хуанхэ, и ей постоянно угрожали варвары-кочевники из северных степей. В ее рамках сформировался авторитарный политический строй, основанный на жестком бюрократическом контроле, просуществовавший не одно тысячелетие и сохранившийся до наших дней. Победу коммунистов в 1949 году уместнее всего расценивать как приход к власти очередной «династии», которая, в рамках реформ Дэн Сяопина, воссоздала институт «мандаринов»-технократов, первоначально обучавшихся за рубежом — а теперь все больше и на родине — всем материальным представлениям и технологиям современности. Сегодня Коммунистическая партия Китая принимает в свои ряды и капиталистов. Некоторые считают, что с появлением в партии «красных капиталистов» она «обуржуазится» и это со временем приведет к утверждению в стране демократии. Однако в работе, основанной на социологических

исследованиях убеждений этих «красных капиталистов», Брюс Диксон (как и другие ученые, изучавшие этот вопрос) приходит к выводу, что «в Китае частные предприниматели без энтузиазма относятся к идее демократизации... Китайских предпринимателей волнуют прежде всего их деловые интересы, а не вопросы откровенно политического характера. Они считают, что чиновники на местах не только создают проблемы, но и помогают их решать. Это вполне сочетается с идеей о том, что развитие рыночной экономики ведет к формированию не критически настроенной сферы гражданского общества, не угрожающей государству, а выгодной ему» (Dickson 2003: 169). Таким образом тех, кто полагает, что рост благосостояния приведет к утверждению демократии в Китае, на мой взгляд, ждет разочарование.

Индийская цивилизация, напротив, формировалась на гигантской равнине между Индом и Гангом, благодаря Гималаям куда лучше защищенной от вторжений хищников-варваров с севера. Именно с этой географической особенностью, а также с необходимостью привязать дефицитные в то время трудовые ресурсы к земле связано традиционное политическое устройство Индии, отличавшееся хронической нестабильностью из-за усобиц между многочисленными княжествами, а также уникальной социальной системой, основанной на кастах (см.: Lal [1988] 2004). Подобная социальная система, в рамках которой боевые действия были делом касты профессиональных воинов, избавляла основную массу населения от вовлечения в кровавые распри между сменявшими друг друга правителями. Обычай, в соответствии с которым определенная доля продукции, произведенной в каждой деревне, передавалась правящему в данный момент властителю, удерживал любого победителя в очередной усобице от вмешательства в повседневные дела своих новообретенных подданных. Демократические процедуры, постепенно введенные британцами, отлично наложились на эти древние обычаи. Полемика продолжающихся конфликтов между «аристократами» стали теперь избирательные участки, а простые люди с усталой обреченностью воспринимают тот факт, что правители за счет «присвоения ренты» так или иначе заберут часть плодов их труда.

Но способна ли демократическая система Индии с ее сложившимся равновесием между занимающимися присвоением ренты группами интересов довести до конца либерализацию экономики? С 1960-х годов многие пророчили индийскому политическому устройству незавидную судьбу¹⁷. Однако эта система оказалась весьма прочной. Она пережила прямую атаку на демократию в период чрезвычайного положения, введенного Индирой Ганди в середине 1970-х; конец

гегемонии ИНК в 1980-х; кровавые акции различных сепаратистских движений; череду коалиционных правительств с участием большого количества региональных партий начиная с конца 1980-х и превращение индуистской националистической партии БДП в основного конкурента ИНК в борьбе за первенство на общенациональной политической арене. Несмотря на все эти политические потрясения, индийская демократическая система обеспечила демонтаж недееспособной стратегии развития, разработанной Неру. Хотя состав правительственных коалиций в Центре постоянно меняется, в стране более десяти лет — медленно, но неуклонно — осуществляются экономические реформы. Роб Дженкинс на фактическом материале показывает, как в 1990-х годах политические игроки, особенно в Центре, умело использовали перестройку прежней системы распределения «трофеев» и конфликты между интересами различных групп, стремящихся к присвоению ренты, для того чтобы начать и закрепить реформы (Jenkins 1999). Благодаря увеличению производительности экономики в результате либерализации вырос и объем «ренды», получаемой «хищниками», — новые способы ее присвоения подробно описаны в работе Дженкинса. В результате их доля не изменилась, но сам «пирог» стал больше. Дженкинс справедливо отмечает, что для понимания динамики успешного развития индийской демократии и ее способности к осуществлению и продолжению экономических реформ необходимо отказаться от многих предвзятых постулатов западных теорий построения демократии. На мой взгляд, эта система будет и дальше преподносить нам сюрпризы, продолжая, пусть и медленно, интегрировать Индию в систему глобального капитализма.

Африканский континент больше всего страдает от «проклятого богатства» — природных ресурсов. Кроме того, в этой части третьего мира традиционное политическое устройство, основанное на легитимности власти племенных вождей, было разрушено в конце XIX века — в ходе «борьбы за Африку», которую вели между собой западные державы. Проведенные колонизаторами искусственные границы, доставшиеся в наследство националистам, пришедшим к власти в независимых африканских государствах, рассекали на части издревле сложившиеся территории расселения этносов или объединяли в рамках одной страны традиционно враждующие между собой племена. Поэтому к межплеменным конфликтам внутри этих государств добавлялись территориальные притязания «зарубежных» этносов. Возникшие в результате проблемы в сфере государственного управления привели к тому, что по всему континенту свирепствуют четыре всад-

ника Апокалипсиса. Есть, однако, одно позитивное исключение — Ботсвана. В свое время британцы не тронули сложившуюся в доколониальную эпоху на территории этого государства автономию племен и власть их вождей. Хотя главный источник благосостояния страны связан с алмазными копями, открытыми уже после обретения независимости, для Ботсваны, в отличие от многих других африканских государств, они не стали «проклятым богатством» (см.: Samatar 1999; Acemoglu et al. 2001). Племенные элиты сумели использовать доходы от продажи алмазов для всеобщего блага, и по экономическим показателям эта страна не уступает самым динамично развивающимся государствам Дальнего Востока. Таким образом, в отличие от Азии, где глобализация тормозится опасениями относительно вестернизации, между космологическими представлениями африканцев и материальными представлениями современной эпохи подобного диссонанса не возникает. Проблемы Африки, а значит, и ее неспособность в полной мере подключиться к процессу глобализации связаны в основном с деструктивными действиями хищнических националистических элит, унаследовавших искусственно созданные колонизаторами государства.

Латинская Америка также страдает от «сырьевого проклятия». Учитывая христианскую культуру латиноамериканцев, можно сказать, что их эгалитарные космологические представления не соответствуют экологии этого региона, порождающей сильное неравенство в сфере материального благосостояния. Неотомистские представления, унаследованные латиноамериканцами от испанских и португальских конкистадоров, отличаются фундаменталистским универсализмом, не свойственным их северным соседям-протестантам (подробнее см.: Lal 2000c; Morse 1964). Гэри Вайнья отмечает: «В политической сфере распри между североамериканцами сводятся, в первую очередь, к выборам чиновников и дебатам по политическим вопросам, но в Латинской Америке эти конфликты носят более фундаментальный характер... демократы, сторонники авторитаризма и коммунисты... настаивают: только они знают, что лучше для них самих и их соседей» (Wynia 1990: 3). На мой взгляд, этим фундаменталистским универсализмом обуславливаются и свойственные Латинской Америке последние два столетия шараханья из стороны в сторону в сфере экономической политики. Эти перемены интеллектуальной «моды» напоминают обращение в новую веру — достаточно вспомнить аргентинского лидера Карлоса Менема или Энрике Кардозо; в то же время диссонанс между реальным социальным неравенством и эгалитарными космологическими представлениями порождает цикличность политического развития — колебания между демо-

кратическим популизмом и авторитарными репрессивными режимами, возникающие в результате недовольства высших классов последствиями популистской политики в плане распределения богатств. Чили — единственная страна, которой (по крайней мере, на сегодняшний день), похоже, удалось вырваться из этого заколдованного круга. Более того, в рамках формирующейся тройственной системы международного разделения труда — сегодня новые азиатские гиганты играют роль промышленного Севера конца XIX века — для латиноамериканского сырьевого экспорта возникает обширный рынок сбыта. Таким образом, этот регион вновь получает возможность добиться благосостояния за счет интеграции в мировую экономику.

Космологические представления ислама нельзя считать несовместимыми с демократией или рыночной экономикой — в конце концов, сам пророк Мухаммед был купцом. Однако мусульманским обществам с самого момента возникновения были свойственны деспотизм и дисгармония между государством и обществом (см.: Lal 1998, гл. 4)¹⁸. Впрочем, эти факторы не закрывают исламским странам путь в глобальный капитализм. Их сдерживает страх перед тем, что модернизация повлечет за собой вестернизацию — со всеми соответствующими последствиями для семейного уклада мусульман.

Семья

Для большинства евразийских цивилизаций характерна одна и та же модель семейных отношений, в основе которой лежат «расширенная семья» и браки по договоренности родителей. Эти семьи добывали средства к существованию за счет оседлого сельского хозяйства. Первая папская революция VI века привела к изменению этих «семейных ценностей» на Западе: возникла нуклеарная семья, а браки стали заключаться на основе самой древней из всех страстей — любви. Однако традиционные представления о святости брака сохранялись за счет мощной «культуры вины», основанной на понятии греха, которое поддерживала средневековая церковь. Даже после того, как теория Дарвина подорвала идею о христианском Боге, викторианцы, как мы видели, продолжали числить эти семейные ценности в ряду наивысших добродетелей. Однако в прошлом столетии, особенно начиная с 1960-х годов, когда началась «деморализация» общества, Запад в семейных отношениях фактически вернулся к практике первобытных предков — охотников и собирателей. Именно этого подрыва традиционных семейных цен-

ностей и особенно существующей на Западе сексуальной вседозволенности больше всего опасаются сторонники культурного национализма, особенно в мусульманском мире¹⁹.

Однако эти страхи необоснованны. Опыт Японии, а теперь еще и Индии с Китаем показывает, что модернизация не приводит с неизбежностью к эрозии традиционных семейных ценностей²⁰. Особенно поучительны в этом смысле примеры Индии и Китая.

В Индии с развитием урбанизации и индустриализации наблюдается все большее несовпадение между кастовой принадлежностью человека и родом его занятий. Однако подобное изменение материальных представлений не сопровождается заметным изменением представлений космологических (см.: Lal [1988] 2004; Mayer 1996; Srinivas 1996; Beteille 1996)²¹. Их краеугольным камнем по-прежнему остается принцип иерархии и важная роль эндогамных групп (каст/субкаст) в таких личных вопросах, как брак, хотя понятие «подходящая партия» уже не ограничивается субкастовой принадлежностью, а распространяется на более широкий масштаб кастовой группы. Не менее важно и то, что приверженность принципу иерархии остается важным фактором в психологии индуистов, однако при этом «иерархические понятия чистоты и осквернения слабеют, уступая место таким светским критериям, как образование, уровень дохода, специальность, место жительства и образ жизни» (Srinivas 1996: XV). Кроме того, замены «большой» семьи на нуклеарную не произошло. Результаты недавнего социологического опроса, целью которого было определить мировоззрение индийцев-горожан в возрасте 18–35 лет, также подтверждают тезис о том, что модернизация не ведет к восприятию западных обычаев в сфере семейных отношений. Именно эта группа респондентов представляет собой «авангард» глобализации в Индии. Однако 70% опрошенных заявили, что предпочитают жить в составе расширенной, а не нуклеарной семьи; 71% считает немыслимым отдать пожилых членов своей семьи в дом престарелых; 75% не желали бы сожительствовать с кем-либо до брака; а 88% считают неприличным целоваться на публике²². Так что приверженцам культурного национализма беспокоиться не о чем. Среди индийской молодежи и сегодня господствуют традиционные ценности. Переживая модернизацию, страна не утрачивает своей «души».

Относительно роли семьи в Китае существуют самые противоречивые мнения. Как отмечает Уайт в превосходном исследовании на данную тему, позиция ученых по этому вопросу изменилась на 180 градусов. Традиционная точка зрения, высказывавшаяся в трудах Макса Вебера и различных теоретиков модернизации, состояла в том, что китай-

ская модель семейных отношений тормозила экономический прогресс из-за присущего ей кумовства, сковывающей инициативу патриархальности и системы ценностей, носящей не универсалистский характер, а ориентированной на личность, — в результате семейные предприятия в стране по определению не могли быть эффективными. Естественно, такого же мнения придерживались Мао и Сталин, развязавшие «наступление» на семью ради достижения своей коммунистической «нирваны». Однако «великому кормчему» не удалось добиться в этом предприятии такого же успеха, как «отцу народов». Большинство ученых сходятся в том, что приверженность китайцев обязанностям в рамках семьи и лояльность по отношению к ней выдержали постоянные атаки и угрозы со стороны государства²³. Недаром сегодня китайскую семью рассматривают как локомотив роста — эта точка зрения основывается на несомненных успехах семейных фирм в Гонконге и на Тайване, а также на развитии семейных предприятий негосударственного сектора в КНР.

Здесь мы не будем ввязываться в споры о влиянии китайской модели семьи на экономическую эффективность, однако следует отметить один непредвиденный результат «наступления» коммунистов на семью. Эти атаки маоистов, в особенности политика «одна семья — один ребенок», обернулись рядом непредвиденных последствий. Во-первых, речь идет о явном перекосе в гендерной структуре населения. По официальной статистике, на каждые 100 девочек в стране рождается 118 мальчиков, притом что нормальное соотношение составляет 100 к 105. Это связано со стремлением родителей иметь не дочь, а сына, который мог бы позаботиться о них в старости. Подобная потребность стала еще актуальнее после того, как реформы Дэн Сяопина вдребезги разбили маоистскую «железную чашку с рисом». Такие сферы, как здравоохранение, образование и жилье, ранее бесплатные, фактически подверглись приватизации. Это возлагает на молодых непомерное бремя. В китайских городах все чаще встречается так называемый феномен 4-2-1: о четырех дедушках и бабушках и двоих родителях должен заботиться единственный ребенок. В будущем это неизбежно приведет к возникновению серьезной социальной проблемы. Впрочем, по некоторым признакам, правительство собирается перейти к политике «одна семья — два ребенка». Сегодня, как и в течение многих тысячелетий, семья остается в Китае одним из главных институтов, снижающих опасности, подстерегающие человека в жизни.

Конечно, как и в Индии, многие аспекты традиционных семейных отношений в Китае претерпели эволюцию. Среди этих измене-

ний Уайт отмечает главные: повышение статуса женщин, уменьшение количества «больших» семей, где женатые дети живут совместно с родителями, и браков по договоренности родителей, рост числа женщин, работающих вне дома, и резкое сокращение рождаемости. Другие характеристики китайской семьи, однако, остались неизменными: официальный брак по-прежнему остается нормой, подавляющее большинство «расширенных семей» носит патрилокальный характер, и, «несмотря на некоторое увеличение количества пожилых китайцев, живущих самостоятельно, подавляющее большинство из них по-прежнему проводит последние годы жизни вместе с женатым ребенком и его или ее (чаще его) семьей». Но самый важный аспект семейных отношений в Китае, не претерпевший изменений, заключается в «безусловной преданности семье, которую китайцы сохраняют в любой ситуации. В ходе воспитания детей особый акцент делается на обязательствах по отношению к расширенной семье... и молодое поколение, похоже, воспринимает эту идею и готово выполнять соответствующие обязанности» (Whyte 1996: 16–17).

Сохранение традиционной модели семейных отношений в КНР, несмотря на энергичные попытки Мао ее разрушить, связано с центральным местом, которое занимает семья в космологических представлениях китайцев. «Если и можно говорить о некоем „стратегическом“ обычае и институте среди переменных культурных величин, характерных для ранней китайской цивилизации, — стратегическом в плане его способности освящать все другие сферы жизни, придавать легитимность и прочность преемственности поколений, — то речь должна идти о культе предков и его социально-политических последствиях: иерархии, уважении к ритуалам, послушании и взаимопомощи» (Keightly 1990: 44–45). Тысячелетиями семья остается единственным надежным институтом, на который китаец всегда может опереться, — и потрясения прошлого столетия лишь усилили это ощущение: «В радости и горе, богатстве и нужде, здравии и болезни — так или иначе, семья — это все, что у них есть» (Jenner 1992: 124).

Выводы

Выводы будут краткими. Чтобы сократить транзакционные издержки «полицейского» характера, связанные с безудержно эгоистическим поведением, капитализм всегда нуждался в моральном стержне. Космологические представления, свойственные различным евразий-

ским цивилизациям, служили основой для подобных неписаных моральных кодексов, которые передавались молодому поколению в процессе социализации с помощью таких нравственных чувств, как стыд и вина. Пути Запада с остальным миром разошлись из-за двух папских революций. Первая из них касалась семьи и привела к смене «общинных» космологических представлений, которые роднили Запад с другими евразийскими цивилизациями, на индивидуалистские. Побочные последствия этого с точки зрения преумножения, а затем и расхищения церковной собственности повлекли за собой в XI веке вторую папскую революцию в области законодательства и его соблюдения за счет «огосударствления» церкви. Эта революция изменила материальные представления Запада, выпустив на свободу сдерживаемые в рамках других евразийских цивилизаций стремление к новаторству и ориентированное на прибыль капиталистическое предпринимательство. Она также построила правовую и институциональную инфраструктуру, необходимую для функционирования рыночной экономики. Все это создало предпосылки для возвышения Запада.

Остальному миру пришлось как-то реагировать на это возвышение после того, как глобальная экспансия Запада привела к возникновению прямого или косвенного империализма, «травмировавшего» другие цивилизации. История этих цивилизаций за последние два столетия во многом сводится к поискам способа осуществить модернизацию, к которой они все стремятся — не в последнюю очередь, чтобы преодолеть свою слабость в военном отношении, — сохранив при этом собственные древние традиции (космологические представления). Одним из главных препятствий, удерживающих эти цивилизации от присоединения к процессу капиталистической глобализации, является опасение, что модернизация (изменение их материальных представлений) приведет также к вестернизации (изменению представлений космологических). Однако, как я утверждал в других работах (Lal 1998), хотя в ходе возвышения Запада произошло изменение как космологических, так и материальных представлений, этот процесс не носит неизбежного характера в связи с тем, что созданная папой Григорием VII в ходе революции XI века правовая и прочая инфраструктура, необходимая для рынка и коммерческой деятельности, может попросту заимствоваться. У остального мира есть возможность — и это нагляднейшим образом продемонстрировала Япония — взять на вооружение материальные представления Запада, необходимые для экономического процветания, не принимая его космологических представлений и не отказываясь от собственной морали. Одним словом, модернизация возможна и без вестернизации.

Япония стала первой страной за пределами Запада, сумевшей это осознать, и сегодня, после столетия бесплодных попыток найти «средний путь», скрестить традиции с современностью, ее примеру следуют два азиатских гиганта — Индия и Китай. Единственная древняя цивилизация, еще не полностью осознавшая эту истину, — это цивилизация ислама. В исламском мире сторонники культурного национализма по-прежнему представляют угрозу для распространения глобального капитализма в собственных странах. В Африке препятствием для участия в процессе глобализации становится не диссонанс между космологическими и материальными представлениями, а скорее неспособность — во многом из-за хищничества националистических элит в богатых природными ресурсами странах — проводить политику во имя общего блага.

Но если страх перед глобализацией у большинства приверженцев культурного национализма в странах, представляющих древние евразийские цивилизации, возможно, несколько ослаб, то этого не скажешь о другой группе противников этого процесса — тех людях на Западе, кто утверждает, что капитализм сам по себе аморален. В следующей главе мы рассмотрим их аргументы.

Глава 7

«Капитализм с человеческим лицом»

Введение

Вторую группу противников глобализации составляют «новые дирижисты». В отличие от сторонников культурного национализма в третьем мире они выступают не столько против глобализации в целом, сколько против глобализации капитализма. Их нравственные упрёки в адрес капитализма отчасти основаны на тезисе философов-романтиков о его «обесчеловечивающем» воздействии, а отчасти — на идее «социального патернализма». Последняя, в свою очередь, подпитывает явление, которое Кен Миноуг назвал «законодательной манией» с особым акцентом на социально-экономические права в качестве дополнения к общепризнанным свободам — слова, контактов и собраний, за которые выступают сторонники классического либерализма. «Новые дирижисты» стремятся с помощью закона обеспечить обязательное соблюдение этих прав, мотивируя это как «потребностями» людей, так и необходимостью «равного уважения»: его требуют различные самопровозглашенные меньшинства, в основе идентичности которых лежат этническая или гендерная принадлежность и/или сексуальные предпочтения. Подобные попытки юридически определить и закрепить новую разветвленную систему прав, включающую, по мнению некоторых активистов, даже права растений и животных, требуют резкого расширения вмешательства государства в жизнь людей.

Кроме того, к новым дирижистам относятся сторонники «морального патернализма», стремящиеся заставить индивидов соблюдать нравственно-поведенческий кодекс, который Химмельфарб называет «новым викторианством». Подобные моралисты, вполне терпимо относясь к различным формам вседозволенности, стремятся регулировать лишь их внешние проявления. Так, отмечает Химмельфарб,

новые викторианцы не осуждают промискуитет — они осуждают лишь тех мужчин, кто не соблюдает требования о получении согласия женщины на каждой стадии сексуального контакта. Они не клеймят пьянство как таковое: нельзя, по их мнению, лишь «воспользоваться» опьянением партнерши... Они равнодушны к тем преступлениям, что волнуют большинство граждан (их новые викторианцы приписывают влиянию социально-экономических условий), они предлагают лишь принять новые законы о наказаниях за слова и поведение, которые обычно считаются не преступными деяниями, а проявлением невоспитанности (Himmelfarb 1994: 261).

«Новое викторианство» отличается от подлинно викторианских норм поведения и нравственности, которые представляли собой неписаный моральный кодекс, основанный на обычаях и традициях. «Нововикторианский» кодекс, напротив, «не укоренен в традиции и носит искусственный характер, он должен быть закреплен законодательно и соблюдаться в принудительном порядке» (Ibid., 260). Так, «новые викторианцы» «требуют, чтобы служащие, студенты и преподаватели в обязательном порядке проходили специальные курсы по повышению „терпимости“ и „сознательности“, чтобы преодолеть якобы присущие им расизм, сексизм и гомофобию» (Ibid., 259). Все это отдает маоистской «культурной революцией». Как и ее организаторы, нынешние сторонники «морального патернализма» стремятся с помощью государства навязать всем определенные нравственные принципы.

Здесь, конечно, слышатся и отголоски тезиса Оукшота относительно «государства-предприятия» (подробнее об этом я говорил в главе 1), которое неразрывно связано с дирижизмом. На мой взгляд, классификация Оукшота, проводящего различие между отношением к государству как к «гражданской ассоциации» и как к «предприятию», позволяет нам четко проанализировать связь между этикой, экономикой и политикой. Туман, который напускают здесь термины вроде «негативной» и «позитивной» свободы и продолжающиеся попытки примирить эти непримиримые понятия¹, тут же рассеивается, если вспомнить о различии, которое проводил Оукшот между этими двумя истолкованиями. Если государство рассматривается как гражданская ассоциация, законодательное утверждение нравственности не может входить в его функции. Если же видеть в нем «ассоциацию-предприятие», все обстоит с точностью до наоборот.

После крушения «реального социализма» в 1989 году выступать против капитализма как такового стало невозможно, поскольку он

остался единственной жизнеспособной системой организации экономической деятельности. Поэтому «новые дирижисты» сменили тактику. Теперь они требуют реформировать капитализм во имя свободы и справедливости: создать этаким «капитализм с человеческим лицом».

Справедливость и свобода

Современным приверженцам классического либерализма непросто противостоять «новым дирижистам», поскольку они утверждают, что их аргументы основаны на идеях свободы и справедливости — идеях, занимающих центральное место в классической либеральной концепции. Однако в своей фундаментальной работе философ и экономист Энтони де Ясаи переосмыслил основополагающие принципы классического либерализма, что позволяет нам опровергнуть многие утверждения морального порядка, на которых основывается критика глобального капитализма сегодняшними «новыми дирижистами».

Ясаи начинает свой анализ с весьма смелого тезиса. Он утверждает: «Вопрос о том, представляет ли свобода ценность как таковая и можно ли считать свободное общество „хорошим“, вообще не должен рассматриваться в рамках любой правильно продуманной политической доктрины — либерального или иного характера» (De Jasay 1996: 21). Дело в том, что из двух аргументов, которыми обосновывается ценность свободы личности, первый — о ценности свободы как таковой — открывает путь для релятивистских интерпретаций. Ведь если свобода личности представляет ценность для меня, это еще не означает, что она ценна для представителей иной культуры, и, как видно из моего анализа китайской этики, существует немало культур, в рамках которых она не только не считается самоцелью, но и не имеет большого значения. Второй возможный аргумент в пользу свободы заключается в том, что она дает нам право выбора. Но эта способность вести свою жизнь так, как мы считаем нужным, или самостоятельность, как некоторые ее называют, придает свободе личности чисто утилитарную ценность. Однако в этом случае возникает вопрос: какой конечной цели служит это средство? Если мы ответим, что эта цель — свобода, снова получится замкнутый круг. Если же мы назовем иную конечную цель, представители другой культуры могут снова поставить ее ценность под сомнение.

Однако самая главная причина, по которой концепцию свободы нельзя использовать для обоснования классического либерального взгляда на общество и государство, связана с тем, что в просторечии

«свобода» означает отсутствие намеренно создаваемых препятствий для действий индивидов. Это немедленно приводит к смешению понятий «быть свободным» делать что-либо и «быть в состоянии» делать что-либо (Plant 1992: 124). «Это приводит к печальному результату — без всякого семантического стеснения мы называем одним и тем же словом „свобода“ свободу выбора и набор того, из чего мы можем выбирать, используя для различия между ними лишь неуместные прилагательные „негативная“ и „позитивная“» (De Jasay 1996: 22). Таким образом, рассуждение о свободе вырождается в дискуссию обо всем, что мы считаем хорошим, и наличие всех этих «хороших вещей» также называется «свободой». Примером является недавно вышедшая книга экономиста-теоретика, лауреата Нобелевской премии Амартии Сена под названием «Развитие как свобода». Его концепция позволяет исподволь включать в понятие «свободы» целый ряд политических шагов, основанных на «социально-патерналистском» мировоззрении, трактующем государство как предприятие (см.: Sugden 1993; Sugden 1986).

Ясаи, напротив, основываясь на английской традиции обычного права, определяет основные принципы, которым должна соответствовать гражданская ассоциация и которые государство, рассматриваемое как гражданская ассоциация, должно поддерживать. «Основополагающее правило заключается в том, что человек свободен делать лишь то, что он в состоянии осуществить. Кроме того, это понятие должно отвечать двум условиям соответствия, т.е. предполагаемые действия человека соотносятся с его обязательствами и возможностью нанесения ущерба другим» (De Jasay 1996: 23). Речь, конечно, идет о знаменитом определении свободы, сформулированном Джоном Стюартом Миллем. Кроме того, если кто-то желает запретить те или иные действия индивида на том основании, что они противоречат имеющимся у последнего обязательствам — например, в соответствии с контрактом или данным обещанием — или способны повредить другим, он должен доказать, что это именно так. Этот принцип эквивалентен презумпции невиновности — вина человека должна быть доказана в ходе соответствующей процедуры.

Помимо традиции обычного права, существует и альтернативная юридическая система, которую можно назвать континентальной (см.: Berman 1983: 477–481)², или, как определяет ее Ясаи, «публичным правом». В отличие от традиции обычного права, согласно которой люди свободны совершать действия, осуществимые и не запрещенные напрямую из-за возможного нарушения двух условий соответствия, в рамках альтернативной традиции индивидам запрещено предпринимать осуществимые действия, если они не *разрешены* напрямую различными законо-

дательно зафиксированными «правами». На деле эти «билли о правах» соответствовали бы логике только в том случае, если бы не сопровождались косвенной презумпцией: все действия, которые они не охватывают, запрещены «по духу, если не по букве закона». Подобные «права» игнорируют основополагающий принцип классического либерализма: «Каждый, кто предлагает помешать другому совершать какие-либо осуществимые действия, должен доказать, что имеет право запретить данное осуществимое действие или препятствовать ему» (De Jasay 1996: 23).

Однако, как и в вопросе о свободе в качестве «абсолютной» ценности, данный принцип могут оспорить представители иной культуры. Поэтому для его обоснования Ясаи использует не нравственно-интуитивный, а эпистемологический аргумент. Эпистемология связана с познанием, т.е. с постулатами, которые мы можем проверить и подтвердить. Если сравнивать две альтернативные традиции, получается, что положения обычного права, основанные на списке *запрещенных* действий, по определению будут точнее, чем положения публичного права, основанные на списке *разрешенных* действий. Поскольку набор осуществимых действий, по сути, безграничен, перечислить то, чего делать нельзя, куда проще, чем то, что делать можно. Даже если бы традиция публичного права основывалась на классической либеральной норме — индивид может свободно предпринимать осуществимые действия, если они не вредят другим и не связаны с нарушением обязательств, — проблем все равно было бы не избежать. Дело в том, что эта традиция основана на презумпции: «Пока не доказано, что предполагаемое действие никому не повредит и не нарушит каких-либо обязательств, оно не может предприниматься» (Ibid., 24). Если, как это обычно происходит, невозможно четко определить потенциальный вред от того или иного действия, то невозможно и доказать (подтвердить), что осуществимое действие никому не повредит. Аналогичная ситуация возникает и с обязательствами (и соответствующими правами другой стороны): невозможно доказать, что никакие права не нарушаются. В рамках традиции обычного права *прокурор* должен доказать, что обвиняемый, предприняв то или иное действие, нарушил свои обязательства или причинил вред другим. В рамках континентальной правовой традиции, напротив, *обвиняемый* обязан доказать, что не нарушил *ни чьих* прав и не нанес никому *никакого* ущерба.

Кроме того, традиция публичного права, основанная на «биллях о правах», создает возможности для любых конъюнктурных действий в рамках судебного процесса: неисчислимое множество третьих сторон могут утверждать (даже ложно) о нарушении любых возможных прав и причинении какого угодно вреда. Из-за этого «обычное об-

щественное сотрудничество приобретает чрезмерно легалистский, сутяжнический характер, сопровождается высокими издержками и попадает в опасную зависимость от надзора судебных, административных и регулирующих органов» (Ibid., 25). Это суждение наглядно подтверждается опытом крупнейшего государства, основанного на концепции «прав», — Соединенных Штатов.

Права

Если мы согласимся, что принцип свободы в интерпретации обычного права, основанной на запрете осуществимых действий, с эпистемологической точки зрения более точен (поддается проверке), чем тот же принцип в рамках континентальной традиции, основанной на разрешенных действиях, каковы будут результаты этого с точки зрения прав собственности и прав человека, которые столь решительно отстаивают многие поборники свободы?³

Права собственности

Относить так называемые права собственности к сфере прав попросту ошибочно. Если индивид свободен совершать любое действие, которое не является неправильным, т.е. не нарушает обязательств и не несет вреда другим, то он, естественно, свободен делать что угодно и со своей собственностью, включающей как его тело, так и материальное имущество, например одежду и автомобиль. *Между свободами и правами необходимо проводить различие.* Скажем, я владею домом, с которым я свободен делать все, что захочу. Допустим, я сдаю его жильцу, заключив с ним контракт. Этот контракт обязывает меня отказаться от некоторых аспектов свободы действий в отношении моей собственности (я теперь не могу жить в этом доме), а арендатору предоставляет право пользования ею — условия этого оговариваются в нашем соглашении. Таким образом, владелец собственности обладает *свободой* в отношении ее использования, а человек, не владеющий ею, должен получить *право* пользования этой собственностью, обеспечиваемое соглашением об аренде. Следовательно, если свободы не даруются другими, то права требуют, чтобы кто-то согласился взять на себя те или иные обязательства.

Но как я получил собственность, которой я свободен распоряжаться? Во многих случаях она приобретается на трудовые доходы,

в других случаях — путем обмена, например обмена активами, а также в дар или по наследству. В каждом из этих случаев приобретения собственности я, помимо собственной свободы ею распоряжаться, пользуюсь плодами свободы других, распорядившихся своим имуществом по собственному усмотрению. Эти способы приобретения собственности отвечают критериям справедливости, поскольку индивиды реализуют свою свободу, не нарушая каких-либо обязательств и не причиняя ущерба другим.

Однако, если речь заходит о земле, возникает вопрос: каким образом земля — этот бесплатный дар природы — превратилась в собственность? Со временем, когда возник дефицит земельных ресурсов, землю стали присваивать и огораживать, в основном по экономическим причинам — в тех случаях, когда норма прибыли индивида от огораживания земельного участка превышала норму издержек, связанных с прекращением доступа других на его территорию (см.: Demsetz 1967). А поскольку эта земля ранее не находилась в чьем-то владении и ничьи свободы при этом не нарушались, подобное присвоение земли нельзя считать несправедливым с нравственной точки зрения. Однако столь же распространенным способом приобретения земель были завоевание и захват. Эти способы являются несправедливыми, и в таких случаях требования о реституции вполне оправданны. Именно этот вопрос лежит в основе разногласий относительно права палестинцев вернуться на свои исконные земли в рамках их конфликта с израильтянами. Однако, хотя с нравственной точки зрения подобные претензии и справедливы, в практическом плане они нецелесообразны. Исторический опыт заставил большинство стран осознать, к какому хаосу приведет стремление исправить все недостатки в происхождении сегодняшних правовых титулов на собственность, независимо от того, насколько далеко в прошлое протянулась цепь ее трансфертов. Поэтому они абсолютно правильно ввели в этой области определенные юридические ограничения — хотя бы в знак признания того, что за грехи отцов не должны расплачиваться внуки и правнуки.

Права человека

А как же с «правами человека»? Мы видели, что права являются результатом контрактов — официально зафиксированных или подразумеваемых, — предусматривающих обязательства другой стороны. Таким образом, «источником, основой и подтверждением прав одного

человека является *согласие* другого» (De Jasay 1996: 30). Согласие играет важнейшую роль при возникновении прав и соответствующих обязательств. Таким образом, говоря о социальных правах, мы на самом деле имеем в виду *льготы*. Скажем, право безработных на пособие или бедных — на социальные выплаты представляет собой льготы, установленные государством, которые, поскольку они не основаны на контракте, можно изменить или отменить. Что же касается подлинных прав, возникающих в результате контракта, то их нельзя ограничить или ликвидировать без согласия правообладателя. Их иногда еще называют *конкретными* правами.

Утверждается, что кроме них существуют также права человека — *всеобщие* права, основанные на тезисе о том, что принадлежность к *человеческому роду* в каком-то смысле дает определенные права, выходящие за рамки конкретных. Их можно назвать современным вариантом «естественных прав» (см.: Minogue 1979). Харт утверждает, что они вытекают из всеобщего права, а именно из «равного права всех людей быть свободными» (Hart [1955] 1967: 53). Они включают право на свободу слова, свободу вероисповедания, свободу передвижения, свободу дышать полной грудью. Но в рамках традиции обычного права они оказываются просто излишними, ведь согласно этой традиции человек попросту свободен совершать любые осуществимые действия, не нарушающие его обязательств (конкретных прав других) и не причиняющие вреда другим⁴. Лишь в рамках традиции публичного права их необходимо указать конкретно, поскольку все осуществимые действия требуют *разрешения* — в том числе право человека дышать, свободно высказывать свои мысли, передвигаться и др. Но поскольку таких прав неисчислимо множество, зафиксировать их все невозможно, и это ведет к бесконечным юридическим спорам. Индивидуальную свободу действий куда лучше защищает традиция обычного права, согласно которой каждый может предпринимать любые осуществимые действия, ограниченные лишь возможным ущербом для других и конкретными обязательствами (правами).

Социальный патернализм и дирижизм

Теперь кратко остановимся на различных способах, которыми противники капитализма оперируют понятиями свободы и прав, чтобы протащить различные концепции «государства-предприятия» под прикрытием мнимой поддержки классического либерального взгляда на государство как гражданскую ассоциацию. В основном речь идет об

обосновании различных мер перераспределительного порядка. Вся эта аргументация отрицает возможность справедливого распределения собственности на основе контракта, справедливого перехода из рук в руки и права первоначального владения, ограниченного необходимыми по соображениям целесообразности законодательными пределами в плане исправления последствий несправедливого приобретения имущества в прошлом. Для противников капитализма собственность — результат совместных усилий в рамках общественного сотрудничества.

Утверждается, что основная часть имеющегося на сегодняшний день богатства — продукт общественного сотрудничества, копившийся со времен Адама и Евы. В этом смысле оно представляет собой «социальное наследие» и принадлежит всему обществу. Однако, в первую очередь по соображениям эффективности, в свете крушения «реального социализма» даже дирижисты признают целесообразным, чтобы часть этого общественного богатства принадлежала частным лицам. Таким образом, определенная его доля может быть преобразована в частную собственность, но на условиях, выставленных «совладельцем» — обществом. Одно из таких условий заключается в неприемлемости «*социального отсечения*» от этого богатства тех, кому отсутствие способностей или невезение не позволяют пользоваться благами, полученными в ходе общественного сотрудничества. А значит, государство как совладелец общественного богатства должно воспользоваться своими полномочиями, чтобы в принудительном порядке заставить тех, кому повезло, поделиться частью своей собственности или дохода с обездоленными.

Эта конструкция, однако, построена на мифе о невозможности определить индивидуальный вклад каждого — как в прошлом, так и в настоящем — в общественное сотрудничество, породившее это общественное богатство. Исходя из этого, утверждается, что любое богатство создано всем обществом в целом. Однако, несмотря на то что все богатство в мире несомненно создано в процессе общественного сотрудничества, утверждение о невозможности определить вклад каждого в это сотрудничество не соответствует действительности. Каждый, кто вложил в него свой труд, получил за него оплату в рамках добровольного обмена. В каких-то случаях эти средства были «проедены», в каких-то — сэкономлены и инвестированы, и правовой титул на возникшие в результате активы принадлежит тому, кто вложил в них деньги. Заставлять этих людей отдать кому-то то, что им принадлежит, чем они свободны распоряжаться по своему усмотрению, было бы несправедливо. Хотя, несомненно, все люди в течение тысячелетий вносили свой вклад в создание и накопление общественного богатства, это не означает, что все находятся у обще-

ства в долгу. «Никто ничего не должен, — справедливо отмечает Ясаи, — за все было так или иначе заплачено — в форме и объеме, достаточных для того, чтобы побудить человека внести соответствующий вклад. Никакому „коллективному иску“ все это богатство не подлежит, поскольку никто не обязан платить дважды. Те, кто видят здесь некий „неоплаченный счет“, причитающийся обществу, на самом деле наблюдают лишь мираж или принимают желаемое за действительное» (De Jasay 1996: 51).

Столь же тенденциозным следует признать и утверждение о том, что, поскольку для получения результата совместных усилий в рамках любой фирмы или корпорации необходимо общественное сотрудничество, все их сотрудники являются *заинтересованными сторонами*, с которыми необходимо советоваться и пожелания которых необходимо удовлетворять. Однако деятельность корпорации представляет собой серию добровольных обменов, основанных на контракте, согласно которому сотрудник обязан выполнять некие конкретные задачи за получаемое вознаграждение. Обязанность консультироваться с работниками наниматель может взять на себя в рамках контракта, тем самым предоставляя им конкретное право, соответствующее этому обязательству⁵. Но всеобщего права «заинтересованных сторон» на то, чтобы с ними консультировались, не существует, — если, конечно, вы не считаете, что плоды сотрудничества невозможно правильно разделить с помощью добровольного контракта, а потому в этих целях необходимы постоянные переговоры или посредничество совладельца «общественного капитала» — государства. Дирижисты утверждают, что капитал, которым распоряжается владелец фирмы, лишь предоставлен ему — по соображениям целесообразности — в «косвенную аренду» из общественного капитала, которым от лица общества владеет государство. Однако это утверждение ложно. Владелец фирмы приобрел свой капитал справедливым путем, за счет своих накоплений, и может делать с ним все, что пожелает. Этот капитал отнюдь не является общественной собственностью, переданной владельцу «в аренду».

Другое несостоятельное утверждение заключается в том, что работодатели обладают способностью осуществлять *экономическое принуждение*, заставляя слабых подчиняться требованиям сильных, поскольку у них нет иного выхода. Но в данном случае *реальные возможности*, имеющиеся у более слабой стороны, путают ее с *надеждами* на более выгодные условия сделки. Первые относятся к разряду осуществимых действий, которые эта сторона может предпринять на основе предложения, сделанного более сильной стороной и не нарушающего принципа справедливости, согласно которому владелец может распоряжаться

своим достоянием как хочет, если это не нарушает ограничительных условий относительно вреда и обязательств. Надежда же связана с ложными (как выясняется на практике) ожиданиями. Использование полномочий государства для принудительного воплощения в жизнь надежд слабой стороны означает посягательство на свободу сильной стороны распоряжаться своим достоянием по собственному усмотрению. А это несправедливо.

Аналогичным образом, любые принудительные действия государства по отчуждению у человека справедливо приобретенной собственности для передачи ее другим исключаются, если воспринимать государство в духе классического либерализма — как гражданскую ассоциацию. Следовательно, речь не может идти о *перераспределительных налогах*, поскольку они несправедливы. Означает ли это, что исключены и государственные трансферты в пользу нуждающихся? В большинстве обществ принято заботиться о социально незащищенных — тех, кто совершенно не в состоянии зарабатывать на жизнь. Подобную социальную «страховочную сеть», как правило, представляла собой помощь со стороны частных лиц — родных этих людей — или общественных благотворительных организаций. С ослаблением семейных связей на Западе ослабла и эта «страховочная сеть». Остается только благотворительность. Как должна осуществляться эта деятельность — в добровольном или принудительном порядке, — зависит от конкретных обстоятельств. Но если полномочия осуществлять принуждение в данной сфере не предоставлены государству по добровольному и единодушному согласию свободных граждан, его действия будут несправедливы. Однако, если с помощью частной благотворительности смягчить проблему нищеты уже нельзя, подобное почти единодушное согласие на социальные трансферты со стороны государства, возможно, станет реальностью (подробнее см.: Lal, Myint 1996).

Моральный патернализм и «новые викторианцы»

В начале 1960-х, когда я изучал философию, политологию и экономику в Оксфорде, там развернулась знаменитая дискуссия, за которой мы, студенты, следили с живейшим интересом. Участниками спора были член Верховного суда лорд Девлин и профессор Х.Л.А. Харт, преподававший юриспруденцию в нашем университете. Поводом для дискуссии стал доклад Комиссии Вулфендена по вопросу о сексуальных отношениях, в первую очередь проституции и гомосексуализме. Комиссия

выступала с позиций классического либерализма, основываясь на аргументах Милля, изложенных в его трактате «О свободе»: в докладе отмечалось, что проституция и гомосексуальные отношения основаны на добровольном согласии сторон, а посему должны быть разрешены, но в приватной обстановке, а не на публике, чтобы не нарушать общественных приличий. Таким образом, проституцию следовало узаконить, запретив при этом проституткам подбирать клиентов на улице. Эта рекомендация была зафиксирована соответствующим законодательным актом, однако предложение о легализации гомосексуальных отношений, если они не проявляются публично, было отвергнуто. В своей книге «Право, свобода и нравственность» Харт, основываясь на постулатах Милля, утверждал, что юридическое преследование гомосексуализма неоправданно, поскольку подобные отношения по взаимному согласию не причиняют ущерба другим людям. Девлин в труде «Правовое регулирование морали» высказал противоположную точку зрения: «Борьба с пороками — такая же функция права, как и борьба с подрывной деятельностью», поскольку «общепризнанная мораль столь же необходима для существования общества, как и общепризнанная власть» (Devlin 1959: 48). Единые моральные принципы сплачивают общество, а потому юридические меры по обеспечению их соблюдения оправданны. Харт на основе глубокого анализа проблемы, в детали которого нам вдаваться не будем, оспорил аргументы Девлина, по сути поддержав миллевскую концепцию свободы:

Люди, индивидуально или коллективно, могут справедливо вмешиваться в действия индивидуума только ради самосохранения... каждый член цивилизованного общества только в таком случае может быть справедливо подвергнут какому-нибудь принуждению, если это нужно для того, чтобы предупредить с его стороны такие действия, которые вредны для других людей, — личное же благо самого индивидуума, физическое или нравственное, не составляет достаточного основания для какого бы то ни было вмешательства в его действие. Никто не имеет права принуждать индивидуума что-либо делать или что-либо не делать на том основании, что от этого ему самому было бы лучше или что от этого он сделался бы счастливее, или, наконец, на том основании, что, по мнению других людей, поступить известным образом было бы благороднее и даже похвальнее (Mill [1859] 1910, гл. 1).

Однако в одном вопросе Харт расходится с Миллем. Речь идет о «моральном патернализме», который Милль отрицает, рассмат-

ривая конкретные примеры, например ограничение торговли наркотиками (Mill [1859] 1910, гл. 5), поскольку речь идет об ограничении свободы потенциальных покупателей. Харт, напротив, утверждает: «Патернализм (защита человека от самого себя) — абсолютно логичная политика. Более того, в середине XX века даже сама необходимость доказывать это выглядит парадоксом, ведь отказ от принципа *laissez faire*, царившего во времена Милля, — один из общепризнанных фактов истории общества, и в нашем праве, как уголовном, так и гражданском, патерналистский подход проявляется сплошь и рядом». Это, продолжает он,

связано отчасти с общим ослаблением убежденности в том, что сам индивид лучше, чем кто-либо другой, осознает собственные интересы, и пониманием того, что существует целый ряд факторов, из-за которых значение свободного выбора и добровольного согласия не стоит абсолютизировать. Такой выбор делается, а согласие дается порой без должного размышления и осознания последствий; или под влиянием минутных стремлений; или в неадекватном состоянии, не позволяющем здраво судить о происходящем; или под воздействием непреодолимой психологической потребности; или под давлением других, настолько утонченным, что его наличие невозможно доказать в суде (Hart 1963: 32–33).

Здесь мы видим истоки современной «либеральной» позиции. Эта концепция, частично заимствуя принцип классического либерализма относительно свободы индивида в плане осуществимых действий, не приносящих вреда другим, признает законными любые сексуальные отношения по взаимному согласию, если они не проявляются публично. Однако, в отличие от классического либерализма, она не отрицает морального патернализма на том шатком основании, что на практике индивид не обладает полной свободой выбора. Поэтому, узаконивая вседозволенность, эта концепция одновременно предусматривает необходимость патерналистского надзора и принуждения, призванных гарантировать подлинную свободу выбора индивида. А поскольку утверждается, что любой подобный выбор определяется психологией, этот контроль неизбежно распространяется и на мысли людей — возникает необходимость «залезть человеку в душу». Такая позиция напрямую ведет нас к оруэлловским «1984 году» и «большому брату», поэтому сторонники классического либерализма должны однозначно отвергнуть этот моральный патернализм, каким бы «политкорректным» он ни представлялся сегодня.

Воду на мельницу морального патернализма льют и так называемые коммунитаристы во главе с социологом Амитаи Этциони. Его идеи подхватили политики, выступающие за «третий путь», например Тони Блэр и Билл Клинтон. Для подкрепления этих взглядов была также разработана концепция «социального капитала» — самым известным ее сторонником является политолог Роберт Патнэм. Политики, проповедующие «третий путь», стремятся заполучить голоса избирателей, «которым нравятся низкие налоги и „ограниченное государство“, но которых отпугивает неприкрытое поощрение эгоизма в рейгановско-тэтчеровскую эпоху. Понятие „сообщества“ и сопутствующие ему принципы: сознательность, гражданские добродетели, ответственность за происходящее „в твоём квартале“ — стали для политиков, стремящихся „перекроить“ государство, настоящим подарком» (Fawcett 2004: 23). Социальные язвы — бедность, уличная преступность, варварское отношение жильцов к муниципальным домам и свойственное городскому укладу жизни отчуждение, символом которых стало название статьи, а затем и книги Патнэма «Предоставленные сами себе», — рассматривались как следствие подрыва «сообщества» и пренебрежения к «социальному капиталу».

Коммунитаризм — широкое течение, и отчасти оно связано с осознанием нравственного кризиса в западном обществе⁶. Однако, в отличие от сторонников классического либерализма, делающих акцент на роли традиций в воспитании молодого поколения в духе нравственности, способной сплотить общество, они выступают за то, чтобы государство осуществляло морально-патерналистские функции в принудительном порядке. «Один наблюдатель, скептически относящийся к этому движению, как-то пошутил: „Коммунитаристы хотят, чтобы мы жили в пуританском Салеме, но при этом не верили в существование ведьм“» (Fawcett 2004: 23). Поскольку коммунитаристы отвергают религию и традиции в качестве основы нравственности, а также — с появлением фрейдизма — использование таких нравственных чувств, как стыд и грех, в процессе воспитания детей, у них остаются лишь два средства борьбы с нравственным кризисом западного общества — увещевания и принудительное насаждение нравственности государством.

Поэтому неудивительно, что именно выразители идеи о «государстве-предприятии» — сторонники фашизма или католического «корпоративизма» — отстаивают приоритет «сообщества» перед индивидом. Дело в том, что коммунитаристская философия предусматривает наличие общего блага, воплощенного в национальном «сообществе». А ради общего блага государство вправе нарушать свободу личности. Тем самым оправдывается морально-патерналистская роль государства,

ведь согласно этой точке зрения «сообщество» неделимо, должно говорить одним голосом и следовать единой модели поведения. Несогласных следует заставить замолчать или «перековать» в духе взглядов и поведенческих стереотипов «сообщества». Все это разительно напоминает маоистскую «культурную революцию». Речь идет о глубоко антилиберальной философии, стремлении распространить власть государства на целый ряд областей частной жизни, куда, согласно принципам классического либерализма, вход ему должен быть заказан. Это, однако, не означает, что коммунитаристы ошибаются в диагнозе болезни — «деморализация» общества вполне реальна. Сомнительны предлагаемые ими средства ее лечения — дальнейшее распространение власти государства на сферы, доселе относившиеся к частной жизни.

Нелогично и понятие «социальный капитал», придающее этому антилиберальному кредо «технократический» глянец. Как отмечают нобелевские лауреаты Кеннет Эрроу и Роберт Солоу, в основе понятия «капитал» лежит осознанная готовность пожертвовать чем-то сейчас (в экономической науке это называется «отказом от потребления») ради будущей выгоды (потребления). «Социальные сети», которые авторы концепции «социального капитала» считают ее главным элементом, зачастую создаются по внеэкономическим причинам и не предусматривают отказа от потребления. «Возможно, кто-то и получает работу благодаря „сети“ друзей и знакомых, но во многих случаях люди присоединяются к подобным „сетям“ вовсе не ради этого» (Arrow 2000: 3)⁷. Похоже, цель концепции «социального капитала» — выработка правильных моделей поведения, порождающих взаимное доверие и тем самым снижающих транзакционные издержки «полицейского» типа, негативно влияющие на экономические показатели. Но именно эту роль играют космологические представления или «моральные кодексы». Облекая их в форму бессмысленного понятия «социальный капитал», авторы этой концепции демонстрируют как минимум методологическую беспомощность, а главное — нежелание разбираться с подлинными причинами кризиса нравственности на Западе.

Капитализм и счастье

У критики капитализма с позиций романтической философии есть еще один рефрен: капитализм делает людей несчастными. Многие — от Маркса до Этциони — видят в этом предпосылку неизбежного саморазрушения капиталистической системы⁸. Однако, как справедли-

во отмечает Роберт Лейн, «с учетом впечатляющих экономических успехов американского варианта индивидуалистического капитализма в конце XX века, разговоры о тенденции этого строя к саморазрушению звучат анахронизмом. Саморазрушаются скорее сами эти теории, а отнюдь не капитализм» (Lane 2000: 327).

В последние годы этот предполагаемый недостаток капиталистической системы удостоился пристального внимания многих экономистов. Основываясь на результатах межстранового и междивизиационного социологического исследования World Values Survey, они приходят к выводу о наличии умеренной позитивной корреляции между доходом на душу населения (по паритету покупательной способности в пересчете на доллары) и субъективным ощущением счастья, которая сильнее всего проявляется в странах, где объем ВВП на душу населения превышает 10 000 долларов (по курсу 1995 года). «Ни в одной из богатых стран „показатель счастья“ не находится на низком уровне. Однако в рамках самой этой категории стран более высокие доходы, судя по всему, существенно на ощущение счастья не влияют» (Frey, Stutzer 2002: 9). Этому вряд ли стоит удивляться, поскольку реальные доходы — лишь один из факторов, влияющих на ощущение счастья. Кроме того, поскольку экономическая теория говорит о том, что с увеличением дохода (объема потребления) уровень утилитаризма сокращается, можно предположить, что жители богатых стран в этом плане достигли той стадии, которую экономист из Кембриджа Фрэнк Рэмси и Джон Мэйнард Кейнс называли «состоянием блаженства». Тем не менее сторонники «экономики счастья» — назовем эту концепцию так — пытаются эконометрическими методами определить детерминанты «счастья» и заявляют, что стандартная макроэкономика утилитарной теории нуждается в пересмотре. Но нам не стоит отвлекаться на эти «обходные маневры»⁹.

Более серьезную проблему представляют собой выводы, которые делают на основе этих исследований дирижисты разного толка. Некоторые из них заявляют, что «функция счастья», выявленная по результатам анализа, тождественна «функции общественного благосостояния», до сих пор представлявшей собой лишь теоретический конструкт в рамках «экономики всеобщего благосостояния» (см.: Di Tella, MacCulloch, Oswald 2001). Предполагается, что условная максимизация данной «функции счастья» позволит определить оптимальный объем ее детерминант, который затем будет реализован на практике средствами государственной политики. Однако, как справедливо отмечают Фрей и Штуцер, даже если мы согласимся с тем, что эмпирически оцениваемую «функцию счастья» можно обоснованно считать тождественной чисто теоретической «функции

общественного благосостояния» (что сомнительно), это не снимает проблем с ее использованием в практической политике¹⁰. Первая из них связана со знаменитой «теоремой невозможности» Эрроу, демонстрирующей, что в рамках набора «обоснованных предпосылок» объединить предпочтения отдельных людей в совокупную «функцию общественного благосостояния» с последовательной иерархией результатов невозможно; очевидно, такое по силам лишь диктатору. Несмотря на море чернил, бесполезно пролитое сторонниками «теории общественного выбора» в попытках определить справедливость данной теоремы, ослабляя ее базовые предпосылки¹¹, экономист-теоретик Питер Хэммонд абсолютно правомерно делает вывод: «Не существует способа, с помощью которого мы можем путем эмпирических наблюдений получить удовлетворительную с этической точки зрения систему количественных критериев для сферы общественного благосостояния¹², не говоря уже об удовлетворительном с этической точки зрения списке ее приоритетов» (Hammond 1991: 220–221; см. также: Sen 1995). Вторая проблема связана с тем, что, как и все дирижистские теории, «экономика счастья» исходит из того, что представители государства, которым будет поручено воплощение этой концепции на практике, представляют собой платоновых «стражей», а этот тезис я уже оспорил.

Выводы, к которым приходят другие ученые на той же теоретической основе, внушают еще больше тревоги. В конце 1970-х годов Фред Хирш в своей работе «Социальные ограничения экономического роста» утверждал, что борьба за социальный статус и так называемые позиционные товары приводит лишь к тому, что люди утрачивают ощущение счастья (Hirsch 1976). Дело в том, что, в отличие от других потребительских товаров, предложение товаров «позиционных» по определению ограничено. Поэтому Хирш и другие экономисты предлагают сдерживать социально неконструктивную конкурентную борьбу за статус с помощью обложения победителей в этой гонке высокими налогами (Layard 1980; Frank 1999). А недавно Ричард Лэйярд выступил с таким предложением: поскольку одной из причин, по которым люди при капитализме чувствуют себя несчастными, является чересчур усердный труд, необходимо увеличить налоги для тех, кто слишком много работает, чтобы у людей появилось больше времени на досуг (Layard 2004)¹³. Нечто подобное предприняло французское правительство, законодательно, в обязательном порядке, сократив рабочую неделю, однако повышения «уровня счастья», способного компенсировать явные экономические потери от такого шага, в стране не произошло.

Все это, конечно, очередные проявления концепции «государства-предприятия». Самым экстремистским из них стала книга при-

держивающегося марксистских взглядов экономиста Джона Ремера, где он утверждает: так как в условиях современной экономики главной причиной неравенства является различие в интеллектуальных способностях людей, индивиды с высоким коэффициентом интеллекта должны платить более высокие налоги (Roemer 1982). Лидер «красных кхмеров» Пол Пот, не читая Ремера, сумел довести его рекомендацию до логического конца, приказав истребить всех образованных людей в Камбодже. В более мягкой форме дирижистскую политику в сфере образования проводят «новые лейбористы» в Британии: стремясь покончить с «социальным отчуждением», они предлагают, чтобы студентов в университеты принимали исходя не из уровня знаний, а из социального положения и чтобы во время учебы им не ставили оценок — иначе после окончания курса работодатели будут с помощью этих баллов осуществлять «дискриминацию» тех, кто хуже успевает. Что ж, если правительство хочет установить совсем уж равные правила игры в сфере образования, почему бы ему не распорядиться, чтобы вместе со свидетельством о рождении каждому младенцу выдавали диплом с отличием об окончании любого университета по выбору родителей?

Проблема со всеми этими критическими замечаниями о негативном психологическом влиянии капитализма состоит в том, что их авторы путают два разных аспекта деятельности любого общества: вопрос о том, как лучше всего заработать на жизнь (материальные представления), и вопрос о том, каким образом, по выражению Платона, «надо жить» (космологические представления). Капитализм обеспечил новые, весьма продуктивные способы заработать на жизнь. Именно поэтому, вопреки пророчествам о его близком крушении, которые мы слышим уже не первое столетие, он не только сохранился, но и, несмотря на свои не всегда удачные старты, распространяется по планете. Однако ответ на вопрос, как наилучшим способом распорядиться его благами, чтобы обеспечить людям счастливую жизнь, связан с космологическими представлениями общества. Многие из социальных язв, которые приписывают этой системе, — Лейн, например, говорит об упадке семейных ценностей и товарищеских отношений (Lane 2000) — связаны не столько с капитализмом (результатом изменения материальных представлений Запада после второй папской революции XI века), сколько с индивидуализмом, который породило изменение космологических представлений, вызванное первой папской революцией VI века, затронувшей семейные отношения. Именно последовавшее в результате крушение нравственности в обществе, а не инструмент его процветания — капитализм — следует винить в социальных язвах, о которых говорят «специалисты по счастью».

Подобный вывод не стал бы сюрпризом для мудрецов шотландского Просвещения. Рассуждая о счастье в своей «Теории нравственных чувств», Адам Смит отмечал:

счастье состоит в спокойствии и наслаждении. Без спокойствия не может быть наслаждения, а когда мы совершенно спокойны, нет такого предмета, который не был бы в состоянии доставить нам хоть ничтожное удовольствие. Поэтому при любых условиях, когда мы не ожидаем никакой перемены, душа человека спустя некоторое время возвращается к естественному своему спокойствию. Мы приходим в такое состояние спустя некоторое время как после радости, так и после горя... Значение, которое мы придаем различию, существующему между нашим обычным состоянием и любым другим, представляет собой источник всех несчастий и тревог человеческой жизни. Жадность преувеличивает различие между бедностью и богатством, честолюбие — различие между частной жизнью и общественной, пустая суетность — различие между неизвестностью и блестящей репутацией... За исключением несущественного удовольствия, доставляемого тщеславием и чувством превосходства, мы можем найти и в самом скромном положении (если только мы сохранили личную свободу) все удовольствия самого блистательного положения, а удовольствия, доставляемые известностью и властью, почти никогда не бывают совместимы с безмятежным спокойствием, составляющим источник всех действительных радостей... Тщательно разберите образ действия людей, прославившихся своими личными и общественными несчастьями, и вы признаете, что их страдания объясняются главным образом тем, что они не понимали, что им больше ничего не нужно для счастья, что им следовало успокоиться и довольствоваться своим положением. Обманутой алчности и обманутому честолюбию можно привести в пример надпись, вырезанную на гробнице одного человека, который хотел медикаментами усовершенствовать довольно заурядную свою физическую организацию: «Мне было хорошо, я хотел лучшего — и вот я здесь» (Smith [1759] 1982: 149–150)¹⁴.

Таким образом, человек счастлив, если он следует классическим добродетелям. Мыслители шотландского Просвещения, как и их последователи — сторонники классического либерализма, никогда не считали, что материальное благосостояние непременно дает людям

счастье. Эту истину, естественно, признают и разнообразные евразийские религии — предписываемые ими моральные кодексы и добродетели составляли основу соответствующих обществ и рассматривались как путь к счастью. Отсюда и мой вывод о том, что утверждения, будто капитализм делает людей несчастными, на деле должны относиться к причинам нравственного кризиса Запада (наступлению индивидуализма), а не инструменту его процветания (капитализму).

Под ударом — корпорации

Большинство подобных нападок на глобальный капитализм проявляется в обвинениях в адрес современных корпораций, особенно их англо-американской и транснациональной модели. Утверждается: чтобы иметь право на существование, корпорации должны взять на себя целый ряд обязанностей в социальной сфере. В противном случае активисты общественных организаций, выступающие от лица некоего «международного гражданского общества», которого на самом деле не существует в природе, обещают «принять меры» — от акций протеста и потребительских бойкотов до судебных исков «в интересах общества» и требований о государственном регулировании деятельности «социально безответственных» корпораций. Большинство их утверждений об ущербе, который наносят транснациональные корпорации развивающимся странам, не соответствует действительности (см. главу 4). Тем не менее недавние скандалы, ставшие следствием спекулятивного «мыльного пузыря» на рынке акций интернет-компаний, вызвали шквал обвинений в безнравственности в адрес корпораций и породили требования о совершенствовании системы их управления руками государства. Многие выступают за замену «акционерной» модели капитализма, воплощенной в англо-американской традиции классического либерализма, на «представительский капитализм», и немало корпораций уступают требованиям относительно «социальных обязательств». Речь, однако, опять же идет об устаревших, атавистических представлениях и аргументах.

В этапной работе «Спасти капитализм от капиталистов» Рагхурам Раджан и Луиджи Зингалес утверждают, что меры «финансового давления» представляют собой мощный инструмент сохранения власти и богатства в руках меньшинства. Доступ не имеющих наследственного капитала или связей во влиятельных кругах людей к материальным средствам, позволяющим «спастись от тирании богатства и связей», расширяется по мере эволюции финансового капитализма (Rajan, Zingales 2004: 72).

Существующие сегодня в Америке «поисковые фонды», финансирующие реализацию перспективных идей, являются символом высокоразвитого финансового рынка, «где способность человека к созданию богатства и достижению экономической свободы определяется его творческими способностями и навыками, а не размером банковского счета» (Rajan, Zingales 2004: 6)¹⁵. Если же в финансовом плане экономика не развита или ее эволюция искусственно тормозится, монополизация финансистами доступа к капиталам при косвенном или прямом соучастии государства не позволяет посторонним потеснить действующих на рынке инсайдеров. Это становится мощным средством поддержания статус-кво для богатей и людей со связями. «Представительский капитализм», или «капитализм связей», как называют его Раджан и Зингалес, является современным эквивалентом такого ограничения доступа; аналогичную роль играет и национализация банковских систем в коммунистических или социалистических странах вроде Китая и Индии. Все это — попытки помешать капитализму выполнять его функцию «созидательного разрушения». Англо-американская модель корпорации в ее нынешнем виде позволяет людям, не имеющим средств, расширить свои экономические возможности, а посторонним — бросать вызов инсайдерам, чтобы динамика «смерти и возрождения» обеспечивала наиболее эффективное распределение ресурсов в экономике. Однако даже в рамках этой англо-американской формы капитализма инсайдеры, что хорошо понимал еще Адам Смит, сговариваются и задействуют политические механизмы, чтобы закрыть доступ посторонним.

Но как возникла современная модель корпорации? У нее были различные предшественники, в частности гильдии, существовавшие в большинстве древних аграрных цивилизаций, но понятие корпорации как «юридического лица», в соответствии с которым аморфные ассоциации и отдельные личности обрели правовой статус, возникло в Средние века. Это стало результатом правовой революции папы Григория VII в XI веке. Среди таких «корпораций» числились университеты, города, религиозные сообщества и гильдии. Эти корпорации «были своеобразной „отдушиной“ в средневековом обществе, обеспечивая людям защищенность и ощущение братства в угрожающем мире. Кроме того, они служили инструментом передачи традиций, не говоря уже о значительных капиталах, будущим поколениям» (Micklethwait, Wooldridge 2003: 12)¹⁶.

Именно сохранение и передача материальных средств особенно волновала папу, что привело к возникновению канонического права, ставшего юридической основой для существования и деятельности корпораций. Оно стало важнейшим элементом правовой инфра-

структуры, необходимой для возникновения рыночной экономики, которая обеспечила возвышение Запада.

Однако отношения между корпорациями и государством никогда не были безоблачными. При феодализме монархам не давал покоя тот факт, что эти образования «бессмертны». «Они избегали феодальных поборов — ведь корпорации не умирали, не достигали совершеннолетия, не заключали браков» (Ibid., 13). Государство всегда пыталось регулировать их деятельность. До XVI века большинство корпораций экономического характера составляли гильдии, по сути являвшиеся профсоюзами. Корпорации в их современной форме возникли в виде гигантских компаний, созданных на основе государственных концессий в эпоху Великих географических открытий, — из них особую известность приобрела и дольше всего просуществовала Ост-Индская компания. Это были акционерные общества, выпускавшие ценные бумаги, которыми можно было торговать. Кроме того, именно они начали ограничивать ответственность акционеров. Тем самым обеспечивалось распределение рисков между всей группой держателей акций. Большинство этих компаний представляли собой монополии, учрежденные королевскими указами: именно за это их клеймил Адам Смит.

Так как ценные бумаги этих корпораций торговались, они были подвержены воздействию спекулятивных «мыльных пузырей». Наибольшую известность из таких корпоративных крушений приобрела история 1720 года с монопольной Компанией южных морей. При создании эта корпорация получила монополию в торговле с Южной Америкой, однако в 1719 году она переключилась на операции с государственным долгом, образовавшимся в результате «Славной революции». Компании удалось добиться от парламента решения передать ей все государственные долговые облигации. Вокруг акций Компании южных морей началась спекулятивная лихорадка. Этому способствовал и тот факт, что в 1720 году компании удалось обеспечить принятие Закона о «мыльных пузырях», крайне затруднившего создание новых акционерных обществ и лишившего инвесторов альтернативных способов вложения капиталов. Когда спекулятивный ажиотаж ослаб и цена акций Компании южных морей упала, государству пришлось ее национализировать. Многие, в том числе аристократы и люди со связями, полностью разорились. В результате как минимум четверть века все акционерные общества вызывали реакцию отторжения. Однако постепенно государство ослабило мертвую хватку регулирования акционерных компаний.

Современная модель корпорации родилась лишь с принятием в 1862 году, при Гладстоне, Закона о компаниях. Согласно этому акту

создание корпораций стало всеобщим «правом», а не привилегией. В результате был создан самый эффективный инструмент распределения рисков, расширения круга владельцев и максимального увеличения прибыли. В США концессионные компании действовали с самого начала, однако там государство начало «отступать» раньше, еще в начале XIX века. В Германии и Японии с началом индустриализации корпорации также стали рассматриваться как важнейший инструмент экономического прогресса. Но там они приобрели иную форму, чем в Англии или США.

Вскоре после объединения Германии в 1871 году она стала соперничать с Британией и США в экономическом развитии: основой этого прогресса стали немецкие корпорации. Однако между Германией и англо-американцами в этой сфере существовало четыре важных различия. Во-первых, в Германии не были запрещены картели. Не существовало там и антимонопольного законодательства, подобного американскому Закону Шермана. Столь терпимое отношение к концентрации капитала было связано с тезисом, который пропагандировал Фридрих Лист: по его мнению, главным экономическим субъектом был не индивид, а страна, и промышленность должна была служить национальному благу. Во-вторых, для немецкой модели, в отличие от англо-американской, были характерны «кровосмесительные» связи между промышленными корпорациями и коммерческими банками. В-третьих, германские компании отличало двухуровневое корпоративное управление. Оно было закреплено законом, принятым в 1870 году. Согласно этому документу, создание компаний ничем не ограничивалось, однако, помимо правления, отвечавшего за текущую деятельность, они должны были иметь наблюдательный совет, состоящий из представителей соответствующих заинтересованных сторон. Помимо акционеров в наблюдательных советах были представлены банки, участники картелей, местные политики и профсоюзы. В рамках этой системы «представительского корпоративизма» в конце 1880-х годов по распоряжению Бисмарка на компании были возложены социальные обязанности: они обеспечивали социальное страхование своих работников и «участие трудового коллектива в принятии решений» — в состав правления с правом голосования включались рабочие.

В Японии, покончившей с самоизоляцией в период Революции Мэйдзи, реформаторы искали на Западе образцы для подражания по всем аспектам модернизации страны. Кроме того, они выбрали «представительскую» модель капитализма в виде *дзайбацу*. Последние представляли собой конгломераты, в центре которых находились холдинговые компании, принадлежащие той или иной семье промышлен-

ников, а другие фирмы, входящие в такую структуру, владели пакетами акций друг друга и были связаны представительством в советах директоров. В состав конгломератов входили банки и страховые компании, направлявшие сбережения частных лиц на нужды компаний группы. В качестве профессиональных менеджеров они привлекали лучших выпускников университетов, а работникам обеспечивали пожизненную занятость со всеми сопутствующими преимуществами.

После Второй мировой войны союзники попытались приблизить капиталистическую систему обеих стран к англо-американской модели: в частности, по приказу генерала Макартура были разукрупнены дзайбацу. Но от старых привычек избавиться трудно. В ФРГ корпоративизм по-бисмарковски был воссоздан в рамках «социальной рыночной экономики», а в Японии дзайбацу возродились в виде «кейрецу». Затем эта корпоративная модель распространилась на другие страны Азии, прежде всего Южную Корею: тамошние «чеболи» представляют собой еще один пример корпоративистского капитализма. Поскольку до недавнего времени эти корпоративистские государства добивались несомненных экономических успехов, их приводили в качестве примера стран, где «представительский капитализм» продемонстрировал не меньшую эффективность и при этом в большей степени препятствовал социальному расслоению, чем англо-американская акционерная модель. Однако недавние затруднения в странах, развивающихся по «азиатской модели» (подробно я остановился на этом в главе 4), показывают, что на пороге нового тысячелетия дела у «корпоративистского капитализма» идут не так уж гладко.

Миклтуэйт и Вулдридж полагают, что Германия обязана успехами своей промышленности не столько «представительному капитализму», сколько чисто немецкому культу естественно-научного и профессионально-технического образования, а также уважению к управленцам, многие из которых были техническими специалистами. Что же касается Японии, то она «догоняла» Запад, и для этих целей ее специфическая корпоративная модель была весьма полезна. Странам, начинающим модернизацию позже других и обладающим изобилием трудовых ресурсов, на первоначальном этапе нетрудно выстроить структуру промышленности в соответствии со своими сравнительными преимуществами. Она состоит из малых предприятий, производящих продукцию, требующую больших трудовых затрат, например одежду и обувь. Необходимый таким небольшим предприятиям капитал, как правило, мобилизуется в рамках семьи или партнерств с другими мелкими предпринимателями. В большинстве случаев управляет предприятием сам владелец.

Однако, когда в процессе развития страна приобретает сравнительное преимущество уже в производстве более капиталоемкой продукции, у предпринимателей просто не будет необходимых для этого капиталов, если в обществе не происходит концентрации богатств, в результате которой в распоряжении отдельных людей или семей появляются значительные средства, позволяющие создать крупную фирму и сохранять над ней контроль. В Японии и Корее государство задействовало банки, находившиеся под его косвенным контролем, чтобы способствовать такой концентрации капитала в рамках дзайбацу и чеболей. Так сложилась специфическая форма корпоративной организации в рамках азиатской модели, предусматривающая тесное сотрудничество между государством, банками и промышленными предприятиями.

В Англии и Америке развитие акционерного капитализма обеспечивало подобную концентрацию больших объемов капитала естественным путем. Однако по мере разрастания фирм расширялся и круг их владельцев, которыми становились многочисленные акционеры. Эта тенденция все чаще сопровождалась передачей управления фирмами профессиональным менеджерам. Со временем этот процесс привел к возникновению «менеджерского капитализма», чреватого все большим расхождением между интересами акционеров (владельцев) и менеджеров (их уполномоченных). Первых волновали максимальные дивиденды от вложенных ими средств, выплачиваемые из прибыли компании. Чем больше была прибыль, тем больше денег получали акционеры. Менеджеры, для которых прибыль, естественно, тоже важна, больше заинтересованы в ее использовании в собственных целях: повышении своей зарплаты и реинвестировании прибыли в расширение компании, которое позволяло повысить их влияние и статус. Подобные цели менеджеров не всегда совместимы с максимальными дивидендами акционеров. Эта «проблема полномочий», как ее называют, возникает всякий раз, когда акционеров много и им трудно предпринимать коллективные действия из-за стремления к «иждивенчеству», которому неизбежно подвержен процесс принятия решений большими группами людей (см.: Demsetz 1992). В результате акционеры оказываются не в состоянии отслеживать действия менеджеров — своих уполномоченных, чтобы удостовериться, действительно ли они стремятся обеспечить максимальную отдачу от вложенного капитала.

Этой проблемы можно избежать за счет высокой концентрации капитала или выработки способов, позволяющих некоторым держателям концентрированного капитала — например, богатым семьям — косвенно контролировать предприятия, управляемые менеджерами

(см.: Demsetz 1992; Lal, Myint 1996). По сути, именно этот путь выбрали страны, взявшие на вооружение различные формы корпоративизма. Финансовые институты, которые входили в конгломераты, контролируемые в конечном итоге владевшими ими семьями, направляли сбережения простых людей на финансирование принадлежащих группе предприятий. По мере того как размеры этих фирм увеличивались, банковские средства становились для них главным источником капиталов. Этот процесс направлялся государством, являвшимся одной из главных заинтересованных сторон в деятельности данных предприятий. Однако такая форма капитализма может обернуться — и оборачивается — серьезнейшими «моральными рисками». Ни владельцы, которые контролируют конгломерат и финансовая доля которых в фирме со временем уменьшается, ни менеджеры, ни банкиры не считают необходимым тщательно продумывать все инвестиции, ведь они знают, что государство, как главная заинтересованная сторона, всегда выручит их из беды. По завершении самого «легкого» этапа индустриализации, когда речь шла о том, чтобы догнать передовые страны, подобная ситуация приводила к множеству неверных инвестиционных решений, а затем и к финансовым кризисам.

Проведя тщательное исследование вопроса, Альберт Эндо описал последствия «представительного капитализма» в Японии на языке цифр. По его данным, совокупные чистые накопления японских семей с 1970 по 1998 год должны были увеличиться на 1250 триллионов иен (по курсу 1990 года). На деле же увеличение в этом секторе составило 860,7 триллиона иен. Таким образом, «в действительности совокупный капитал простых японцев уменьшился на 389 триллионов»! Примерно три четверти этих убытков были связаны со снижением рыночной капитализации японских корпораций. За этот период они «ухитрились потерять 405,5 триллиона иен за счет снижения своей рыночной стоимости». Как такое могло случиться? Вычислив уровень отдачи от корпоративного капитала в финансовом и других секторах за 1996 год, Эндо пришел к выводу, что в первом случае он составил всего 1,6%, а во втором — чуть больше 2%. Столь низкая отдача была связана с тем, что японские корпорации «осуществляли чрезмерные инвестиции в предприятия и оборудование за счет средств, сохраненных благодаря весьма высокому уровню амортизации, и больших объемов сбережений, направленных на эти цели финансовыми институтами» (Ando 2000). Результатом стал весьма высокий коэффициент капиталоемкости, который продолжал увеличиваться в период депрессии 1990-х годов, и низкий уровень отдачи от капитала. Таким образом, стареющее население Японии оказалось в ситуации, когда из-за системы «представительского

капитализма» сбережения, которые они откладывали всю жизнь, сократились на 31%. И вряд ли стоит удивляться, что в условиях такой неопределенности они продолжают экономить деньги, чтобы хоть как-то обеспечить свою старость. Пример Японии — веское предостережение всем, кого прельщает «представительский капитализм». Для целого поколения простых японцев, чьи бережливость и трудолюбие позволили стране, словно фениксу, возродиться из пепла послевоенной разрухи, эта система обернулась не только реальными финансовыми потерями, но и крушением надежд на спокойную, обеспеченную старость.

Но чем же тогда объясняется послевоенное «экономическое чудо» в Германии и Японии, которое многие приписывают их «представительской» корпоративистской экономической модели? Проведя детальное сравнительное исследование динамики роста в странах ОЭСР, Морис Скотт пришел к выводу, что никакого «чуда», собственно, и не было. Высокие среднегодовые темпы роста (в Японии в 1960–1973 годах они составляли 9%, в Германии в 1955–1962-м — 6%) можно полностью объяснить таким фактором, как большие объемы инвестиций, а также повышением квалификации рабочей силы и тем, что в этот период Япония и Германия «догоняли» другие страны. «Представительская» модель капитализма не имела к этому процессу особого отношения. Однако последующее снижение темпов роста и затяжную стагнацию, которую переживает экономика этих стран, вполне можно приписать негибкости их финансового рынка и рынка труда, связанную именно с этой моделью. Сегодня Германия и Япония медленно и неохотно отказываются от этой системы в пользу англо-американской «акционерной» модели.

Но если «представительская» модель, основанная на «сговоре» между промышленниками, банкирами, государством и профсоюзами, продемонстрировала явную неэффективность, то способен ли «акционерный капитализм», порождающий «проблему полномочий», вызванную отделением прав владения от функций управления, показать лучшие результаты? Не свидетельствуют ли скандалы, связанные с лопнувшим «мыльным пузырем» на рынке акций интернет-компаний и «алчными 80-ми», о том, что и эта модель ведет к обману многочисленных частных инвесторов в интересах «жирных котлов», управляющих системой?

В условиях отделения прав собственности от управленческих функций, характерного для англо-американской модели, «доить» акционеров менеджерам не позволяет угроза враждебного поглощения — «враждебного» для руководства компании, но «дружественного» для акционеров. Если руководство не обеспечивает акционерам максимальные дивиденды и использует прибыль фирмы в собственных целях,

котировки ее акций снизятся по сравнению с ценными бумагами других предприятий данной отрасли. И тогда рейдеры могут предложить акционерам сделку, купив их акции по более высокой цене, и приобрести компанию, сделав так, чтобы ее деятельность служила интересам владельцев, а не менеджеров. Прежнее руководство в этом случае, естественно, будет уволено. Именно наличие такого «рынка корпоративного контроля» сдерживает злоупотребление менеджмента (см.: Manne 1972; Manne 2002; Barry 1998; Barry 2001). Одним словом, рейдерство приносит пользу рыночной экономике.

В 1950-х — начале 1960-х годов рынок корпоративного контроля в США практически не регулировался. Тогда в результате поглощений акционеры получали за свои активы в среднем на 40% больше их рыночной стоимости. Однако, столкнувшись с хором протестов со стороны менеджеров, которым угрожала подобная ситуация, Конгресс в 1968 году принял Закон Уильямса. Этот акт устранял свойственный враждебным поглощениям высокоприбыльный элемент внезапности и повышал издержки желающих приобрести компанию. В то же время он не запрещал рейдерство как таковое, и волна враждебных поглощений, прокатившаяся по США в 1980-х годах, коренным образом изменила американский бизнес. Она затронула более половины компаний в стране, а многие другие провели реструктуризацию, чтобы избежать поглощения. В результате менеджеры большинства крупных американских компаний обратились к властям штатов за защитой от корпоративных рейдеров. Региональные законодательные собрания и суды откликнулись на их просьбы, позволив менеджерам защищаться от поглощений с помощью так называемой отравленной пилули. Количество рейдерских захватов резко снизилось. Теперь поглощения происходили в результате «дружественного» слияния компаний. В рамках подобных сделок действующий менеджмент соглашается уступить руководящие позиции в обмен на высокооплачиваемые должности консультантов, пакеты акций фирмы или возможность приобрести их по льготным ценам, щедрую компенсацию за досрочное расторжение контрактов и иные бонусы. Таким образом, львиная доля «переплаты» за приобретаемую компанию достается не акционерам, а менеджерам. Если в 1980-х годах враждебные поглощения составляли 14% от общего количества слияний, то в 1990-х — всего 4%; естественно, объемы компенсаций менеджерам резко увеличились.

Любой закон, судебное решение или нормативный акт, тем или иным способом ограничивающий свободное функционирование

рынка корпоративного контроля, приводит лишь к повышению издержек на увольнение некомпетентных менеджеров. Любое подобное увеличение играет на руку действующему менеджменту, либо повышая их собственное вознаграждение, либо позволяя неэффективно управлять компанией. Пока реальная стоимость расточительной политики не сравнивается с издержками на успешное поглощение, они могут чувствовать себя спокойно под защитой законодательных барьеров, препятствующих их увольнению, по крайней мере до тех пор, пока весь «карточный домик» не рухнет (Manne 2002).

Таков абсолютно предсказуемый (подробнее я говорил об этом в главе 2) результат любого регулирования, затрагивающего свободное функционирование рынка — в данном случае рынка корпоративного контроля. Вмешательство в его деятельность, крайне затрудняющее враждебное поглощение, усугубляется еще одной чертой, присущей послевоенной налоговой системе, — двойным налогообложением дивидендов. В Америке и Британии прибыль корпораций, принадлежащих акционерам, сначала облагается налогом на доходы юридических лиц. Когда, после уплаты этого налога, часть оставшейся прибыли выплачивается акционерам в виде дивидендов, эти суммы облагаются вновь — на сей раз подоходным налогом с физических лиц. Это сильно уменьшает реальную отдачу, которую получают инвесторы, вложившие капитал в акции. Такая отдача в основном зависит от цены акций, которая, в свою очередь, зависит от реинвестирования прибылей компании в новые, потенциально успешные проекты. Одним из способов, побуждающих менеджеров заботиться об интересах акционеров, стало предоставление им опционов на покупку акций фирмы в качестве вознаграждения. Теперь у менеджеров и акционеров появилась общая заинтересованность в росте котировок. Однако такая практика также побуждала менеджеров вздувать цены на акции с помощью незаконных манипуляций, о чем наглядно свидетельствуют «дело Enron» и другие скандалы, связанные с биржевым «мыльным пузырем» 1990-х. Впрочем, несмотря на бурю негодования в связи с этими мошенничествами, Демсец не без оснований задается вопросом: «Интересно, сколько акционеров выступило бы против подобных подтасовок отчетности, если бы они были уверены, что те пройдут незамеченными?» (Demsetz 2003). Реализация предложений об отмене налогообложения дивидендов, которые высказываются сегодня в США, позволила бы улучшить корпоративное управление, поскольку при сохранении корпоративного налога на прибыль это создало бы у ме-

неджеров стимул для выплаты большей доли оставшейся прибыли акционерам. В результате больше средств оказалось бы под контролем акционеров, а не менеджмента.

Таким образом, недостатки англо-американского «акционерного капитализма», якобы продемонстрированные лопнувшим биржевым «пузырем» 1990-х, на деле связаны не с «безнравственностью» корпораций, хотя в некоторых случаях незаконные действия, несомненно, имели место и виновные понесли уголовное наказание абсолютно справедливо, а с побуждающими менеджмент к «присвоению ренты» «негативными стимулами», которые возникли из-за регулирования, ограничивающего возможности для враждебного поглощения, и непредвиденных последствий двойного налогообложения дивидендов. Если наряду с отменой обложения дивидендов будут упразднены все нормы, препятствующие враждебным поглощениям, нерегулируемый рынок корпоративного контроля снова будет оказывать сдерживающее воздействие на «хищников»-менеджеров. Объемы компенсации менеджерам начнут снижаться, у бухгалтеров будет меньше причин для манипуляций с отчетностью, а инновации, эффективность и прибыльность останутся визитной карточкой англо-американской корпоративной модели.

Впрочем, на горизонте замаячила и другая опасность. Различным общественным организациям удалось убедить множество людей и корпораций из цитаделей англо-американского капитализма в том, что бизнес должен нести социальные обязательства по обеспечению «устойчивого развития» (подробнее на этом вопросе я остановлюсь в главе 8). Хотя подобная социальная ответственность корпораций пока не получила законодательного закрепления в бастионах англо-американского капитализма, требования об этом звучат все громче. Если такое произойдет, результатом станет моральный эквивалент «представительского капитализма», со всеми вытекающими тяжелейшими последствиями. Как показал Дэвид Хендерсон, подвергая беспощадной критике эту программу, сторонников которой он иронически называет «мироспасителями» (Henderson 2001), ее цели абсолютно неясны, а средства их достижения и критерии успеха отличаются еще большей расплывчатостью. Выполнение этой «нравственной» программы пока не стало в странах англо-американского акционерного капитализма принудительным, в отличие от узаконенного «представительского капитализма» в Германии и Японии, а акционерная модель вполне совместима с принципом «пусть расцветают сто цветов». Значит, компаниям, согласным взять на себя «социальную ответственность», придется конкурировать с теми, кто придерживается традиционного ориентира — максимальной отдачи для акционеров.

Если акционеры предпочтут «этичные» корпорации вопреки тому, что их доходы меньше (поскольку эти фирмы, помимо прибыли, служат и многим другим богам), котировки их акций возрастут, несмотря на финансовые результаты. Если этого не произойдет, котировки акций таких компаний снизятся по сравнению с ценными бумагами «неполиткорректных» корпораций аналогичного размера и специализации, что, естественно, поставит под угрозу само их существование. Это уже случилось с некоторыми фирмами и инвестиционными фондами, решившими руководствоваться в своей деятельности высокоморальными принципами. Так, в условиях недавнего снижения котировок на рынке акции «нравственных» паевых инвестиционных фондов, исключивших по этическим соображениям из своих портфелей табачные компании, упали сильнее, чем бумаги более «толстокожих» ПИФов, поскольку акции табачных фирм в условиях спада демонстрировали немалую устойчивость. Аналогичным образом, создавшая джинсы фирма Levi Strauss под руководством своего генерального директора Роберта Хааса предприняла, по оценке наблюдателей, «неудачный утопический эксперимент в сфере менеджмента» (Munk 1999: 34; цит. по: Henderson 2001), пытаясь «продемонстрировать, что компания, исповедующая социальные ценности, способна превзойти по результатам фирмы, ставшие заложниками прибыли». Однако это привело лишь к падению объема продаж, доходов и котировок акций. Нина Мунк в своей статье выносит вердикт: «Так Levi's пустила по ветру великий американский бренд».

Заключение

Мои выводы не займут много места. Главное различие между либеральным экономическим миропорядком (ЛЭМП), установленным под руководством Британии в XIX веке, и нынешним ЛЭМП под эгидой американской империи заключается в том, что первый воплощал в жизнь идеи классического либерализма о роли государства (оно не должно навязывать обществу мораль законодательным путем), а последний заражен концепцией «государства-предприятия», которая проявляется как во внутренней политике с ее акцентом на общественное благосостояние, так и в стремлении к экспорту западных ценностей вроде «прав человека» и «демократии» в другие регионы мира¹⁷. Однако понятие прав человека Бенхам справедливо назвал «чепухой на ходулях». Государство, соответствующее принципам гражданской ассоциации, должно гарантировать своим гражданам свободу предпринимать осуще-

ствимые действия, ограниченные лишь выполнением обязательств индивида и возможностью нанести ущерб другим. Права представляют собой аспект добровольного соглашения, в соответствии с которым одна из сторон берет на себя те или иные обязательства, а другая тем самым приобретает те или иные права. Эта классическая либеральная концепция правосудия воплощена в традиции обычного права. Что же касается «разговоров о правах», то они, как мы видели, уходят корнями в альтернативную континентальную традицию «публичного права», в соответствии с которой субъекты, чтобы предпринять осуществимые действия, должны иметь на то соответствующее разрешение. Поскольку спектр потенциальных осуществимых действий бесконечен, любую юридическую систему, основанную на «правах», одолевают бесконечные споры о том, что можно считать разрешенным, а что — запрещенным. В рамках традиции обычного права, напротив, список запрещенных действий ограничен критериями выполнения добровольно взятых на себя обязательств и ущерба другим, поэтому почвы для споров о том, какие действия разрешены индивидам, здесь гораздо меньше. Люди обладают свободой делать все, что не запрещено упомянутыми двумя ограничениями.

Я также продемонстрировал, что после крушения «реального социализма» те, кто еще не излечился от вируса коллективизма, переключили свои усилия с ликвидации капитализма как такового на придание ему «человеческого лица». Как мы видели, аргументы в пользу «представительского капитализма» и «социальной ответственности» корпораций не выдерживают критики. Стремление многих нынешних критиков глобализации добиться от государства законодательного закрепления своих этических принципов противоречит традиции западного классического либерализма. Как должно быть ясно из моего анализа, подобные социалистические импульсы носят атавистический характер. Государство должно ограничить свою роль обеспечением «общественных благ», представляющих собой один из важнейших элементов инфраструктуры, необходимой для эффективной глобализации, а также поддержанием свободы граждан предпринимать любые осуществимые действия, не причиняющие вреда другим и не связанные с нарушением обязательств. Решение всех прочих нравственных вопросов лучше предоставить семье и другим институтам гражданского общества.

Глава 8

«Зеленые» и «мировой беспорядок»

Введение

Роль «штурмовых отрядов» антиглобалистского движения играет бесчисленное множество неправительственных организаций (НПО). Многие из них связаны с экологической проблематикой и являются противниками глобального капитализма, который, по их мнению, подрывает «устойчивое развитие» и ставит под угрозу существование «космического корабля под названием Земля». Они числятся среди главных пропагандистов «нового дирижизма».

Кто же они — эти «мироспасители», как удачно назвал их Дэвид Хендерсон (Henderson 2001)? Почему их взгляды вызывают на Западе такой общественный резонанс? Каковы их подлинные цели? Существует ли вообще «международное гражданское общество», рупором которого они себя называют? Таковы вопросы, которые я хочу рассмотреть в настоящей главе. Дело в том, что это «мироспасительное» движение представляет собой серьезную угрозу глобализации капитализма и сокращению масштабов бедности в третьем мире — сокращению, которое происходит именно за счет распространения капитализма.

Возвышение НПО

НПО представляют собой «группы давления». Уже двести лет их существование является одной из черт политической системы Великобритании и США. В XIX веке в Британии было создано немало «групп давления» для борьбы с бедами, которые якобы нес с собой развивающийся промышленный капитализм. Большинство из них, например профсоюзы, отстаивало групповые интересы. Но немало подобных

организаций руководствовалось в своей деятельности христианской моралью. Некоторые из задач, которые они ставили перед собой, например упразднение рабства, затрагивали международную торговлю. Но в большинстве случаев эти движения занимались внутривнутриполитическими вопросами «светского» характера, например правами женщин, расширением избирательных прав, а также проблемами чисто нравственного плана вроде борьбы с азартными играми или поддержки трезвости¹.

Что касается Соединенных Штатов, то лучшее описание этих групп давления и объяснение их возникновения дает де Токвиль. В своей великой книге «Демократия в Америке» он утверждает: «Все причины, способствующие поддержанию демократической республики в Соединенных Штатах, можно свести к трем: первая — особое положение, в которое американцы попали волей случая и Провидения; вторая — законы; третья — обычаи и нравы». Среди них особый вес он придавал обычаям. Де Токвиль отмечал: «Эти три основные причины способствуют установлению и развитию американской демократии, но, если бы нужно было указать роль каждой из них, я бы сказал, что географическое положение менее важно, чем законы, а законы менее существенны, чем нравы. Я убежден, что самое удачное географическое положение и самые хорошие законы не могут обеспечить существование конституции вопреки господствующим нравам, в то время как благодаря нравам можно извлечь пользу даже из самых неблагоприятных географических условий и самых скверных законов» (Кн. I. Ч. 2. Гл. IX).

Среди обычаев, которые де Токвиль считал самыми важными для поддержания демократии в Америке, было и наличие в этой стране множества добровольных гражданских ассоциаций:

Политические объединения составляют лишь очень незначительную часть из того огромного количества разного рода ассоциаций, что существуют в Соединенных Штатах. Американцы самых различных возрастов, положений и склонностей беспрестанно объединяются в разные союзы. Это не только объединения коммерческого или производственного характера, в которых они все без исключения участвуют, но и тысяча других разновидностей: религиозно-нравственные общества, объединения серьезные и пустяковые, общедоступные и замкнутые, многолюдные и насчитывающие всего несколько человек. Американцы объединяются в комитеты для того, чтобы организовывать празднества, основывать школы, строить гостиницы, столовые, церковные здания, распространять книги, посылать миссионеров на другой

край света. Таким образом они возводят больницы, тюрьмы, школы. Идет ли, наконец, речь о том, чтобы проливать свет на истину, или о том, чтобы воспитывать чувства, опираясь на великие примеры, они объединяются в ассоциации. И всегда там, где во Франции во главе всякого нового начинания вы видите представителя правительства, а в Англии — представителя знати, будьте уверены, что в Соединенных Штатах вы увидите какой-нибудь комитет (Кн. 2. Ч. 2. Гл. 5).

По мнению де Токвиля, в условиях, когда традиционная, жившая по принципу «положение обязывает» аристократия, которая в абсолютных монархиях Европы стояла между правителями и подданными, утратила свои позиции в результате наступления демократии, подобные добровольные ассоциации необходимы в качестве посреднической «прослойки» между правящей элитой и массами, призванной не допускать злоупотреблений властью и обеспечивать участие простых граждан в политической жизни (De Tocqueville [1835] 1968)².

Подобное позитивное отношение к группам давления было воспринято и влиятельной «плюралистской» школой в американской политической социологии (см.: Bentley 1908; Truman 1953; Latham 1952)³. Ее представители утверждали, что свободная конкуренция между группами давления порождает процесс, аналогичный смитовской «невидимой руке» и способствующий общему благу даже несмотря на то, что каждая конкретная группа действует в собственных интересах. Таким образом, идеальная конкуренция между группами давления, где государство выступает в роли арбитра, представляет собой политический аналог парадигмы идеальной конкуренции в экономической науке. Как и в экономике, при наличии свободного входа и выхода размер ассоциаций по определению не должен создавать проблемы. Неправомерное давление со стороны одной группы приведет к противоположному давлению со стороны другой — при необходимости она будет специально создана в качестве такого противовеса.

Благодушное отношение к группам давления ставит под сомнение Мансур Олсон. Если представители политической социологии приписывают участникам групп давления довольно расплывчатые цели, то Олсон справедливо отмечает, что задачей таких групп, по крайней мере в экономической сфере, является использование политических механизмов с целью получения особых экономических преимуществ для своих членов. Олсон утверждал, что небольшие, но сплоченные группы с большей вероятностью способны успешно влиять на демократический

процесс в собственных интересах, чем группы значительные, но раздробленные (см. главу 3). Гипотеза Олсона позволяет объяснить тот факт, что в развивающихся странах, где крестьяне составляют большинство населения, сельскохозяйственная деятельность облагается налогами в интересах городских потребителей, а в развитых странах, напротив, субсидируется за счет налогов, выплачиваемых куда более многочисленными городскими жителями. По мнению Олсона, большие группы давления, которым удастся сплотиться и наладить эффективную деятельность, — например, профсоюзы, — привлекают своих членов, обещая им «избирательные», а не коллективные выгоды. Так, рабочие будут вынуждены вступать в профсоюз, если членство в нем является условием для получения работы по специальности. Однако в результате коллективные интересы ряда значительных групп населения оказываются не представленными организационно. Олсон делает такой вывод: «Только когда группы малы или когда им посчастливилось иметь возможность предложить индивидуальные стимулы, они смогут организовать и действовать для достижения общих целей. Поэтому существование больших неорганизованных групп с общими интересами вполне соответствует основному положению настоящего исследования. Но неорганизованные группы не только подтверждают основную идею этой работы: если она верна — они оказываются среди пострадавших» (Olson 1965: 167). Таким образом, если социологи рассматривают группы давления как позитивный институт, поддерживающий равновесие в обществе, то с точки зрения экономиста равновесие, обеспечиваемое такими группами, далеко не всегда служит общему благу⁴. Аргументы Олсона о хищнической природе групп давления дополняет политолог Шаттшнайдер, отмечая свойственный им «классовый перекос»: «Недостаток плюралистского рая заключается в том, что его „небесный хор“ поет с голоса высших классов. Вероятно, до 90% населения не имеет доступа в систему групп давления» (Schattschneider 1975: 34–35).

Если Олсон и другие критики внутриполитических лоббистских ассоциаций подчеркивают, что задача последних — обеспечение групповых интересов, то аналоги этих групп, действующие сегодня на международной арене (их можно объединить аббревиатурой НПО), специализируются на отдельных проблемах, вызывающих общественный резонанс благодаря своему «нравственному» характеру. Однако к ним в полной мере относится упрек, адресованный Шаттшнайдером внутриполитическим группам давления в США: НПО выражают идеалы международного «класса богатых», заявляя, что представляют интересы бедняков всего мира.

Из тысяч НПО, имеющих сегодня официальный статус в системе ООН, лишь несколько сотен представляют развивающиеся страны; что же касается остальных, то подавляющее большинство из них имеют американское происхождение (Barfield 2001: 80). В основном это экологические группы. Они обладают разветвленной сетью филиалов по всему миру. Так, штаб-квартира Greenpeace находится в Амстердаме, но эта группа имеет сотрудников и национальные организации в 28 странах. Кроме того, такие НПО очень богаты и способны потратить большие средства на лоббистскую деятельность и судебные иски. Так, если взять американские НПО, Международная организация охраны природы (Conservation International) владеет активами почти на 10 миллионов долларов и имеет годовой доход в 18 миллионов; у Фонда защиты экологии (Environmental Defense Fund) стоимость активов составляет 18 миллионов, а доход — 27 миллионов; у американского Greenpeace — соответственно 15 и 9 миллионов (общий доход международной организации Greenpeace равен 101 миллиону долларов); у Национального общества Одюбона (National Audubon Society) — 109 и 106 миллионов; у Национальной федерации дикой природы (National Wildlife Federation) — 69 и 102 миллиона; у Национального совета по охране природных ресурсов (National Resources Defense Council) — 39 и 26 миллионов; у Института мировых природных ресурсов (World Resources Institute) — 47 и 18 миллионов; у Сьерра-клуба (Sierra Club) — 52 и 73 миллиона; у Всемирного фонда дикой природы — 89 и 320 миллионов⁵. По сравнению с этими суммами средства, которые многие развивающиеся страны могут потратить на борьбу с лоббированием и судебным преследованием со стороны этих экологических НПО, смехотворно малы. Более того, такие НПО все больше превращаются в мощные бюрократические организации, заинтересованные в раздувании панических настроений, что позволяет им повысить собственные доходы, а значит, зарплаты, льготы и численность бюрократического аппарата.

«Колонизация» ООН

Но как НПО приобрели свое нынешнее влияние? Главная причина состоит в том, что им удалось успешно «колонизовать» ООН и его специализированные ведомства — при Джеймсе Вулфенсоне этот список пополнил и Всемирный банк (см. главу 5). Статья 17 Устава ООН предписывает ее Экономическому и социальному совету (ЭКОСОС)

консультироваться с неправительственными организациями, но при этом держать их на расстоянии, «настаивая, что они имеют второстепенное значение по сравнению с государством» (Otto 1996: 110). Тем не менее эта статья позволила НПО проникнуть в систему международных организаций. После падения Берлинской стены ООН со своих традиционных функций по поддержанию мира переключилась на социально-экономические вопросы, в результате чего значение ЭКОСОС чрезвычайно возросло. Он вышел на авансцену, когда Генеральная ассамблея ООН поручила ему проведение девяти конференций для выработки «общемирового консенсуса относительно приоритетных задач в области развития на 1990-е годы и дальнейшую перспективу» (Peeters 2001: 23; цит. по: Barfield 2001: 78). Тематами конференций стали образование, проблемы детей, экология и развитие, права человека, народонаселение и развитие, социальное развитие, проблемы женщин, расселение людей и продовольственные вопросы. Многие из этих тем затрагивали предметы, в связи с которыми космологические представления, существующие в ряде бедных стран, вступали в противоречие с космологическими представлениями стран богатых: особенно это проявилось на конференции «по положению женщин», состоявшейся в Пекине в 1995 году, и конференции «по народонаселению и развитию», проходившей в Каире в 1994-м, — на них католические и мусульманские страны выступили против западных по вопросу об абортах.

На всех конференциях НПО обеспечивали работу параллельных форумов, в рамках которых они налаживали сотрудничество с организаторами этих мероприятий. «Став неотъемлемым элементом организации конференций в 1990-х годах, из консультантов, которых держали на расстоянии, НПО превратились в полноценных участников разработки и реализации политики и программ ООН» (Barfield 2001: 79). Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан с энтузиазмом поддержал подобное сближение с НПО. В 1997 году он заявил: «Я хочу, чтобы ООН четко осознавала: если мы стремимся должным образом решить наши глобальные задачи, партнерство с гражданским обществом представляет собой не один из вариантов действий, а необходимость» (Peeters 2001: 34; цит. по: Barfield 2001: 80). Руководство Программы развития ООН (ПРООН), хотя к нему пока не присоединился секретариат Организации, уже поддержало требование НПО о внесении поправок в Устав ООН, придающих им равный статус с государствами-участниками! Остается лишь гадать, почему правительства последних, особенно развивающихся стран, поддерживают эти действия или молчаливо наблюдают, как НПО захватывают ООН.

НПО и их апологеты заявляют, что, подобно их внутривнутриполитическим аналогам, эти организации представляют «граждан всего мира», а потому их следует рассматривать как международное гражданское общество. Однако это утверждение абсолютно ложно. «Граждан всего мира», как и «мирового государства», не существует. Есть только граждане независимых государств, которым, по крайней мере в демократических странах, подотчетны их правительства⁶. Главная характеристика государства — монополия на принудительные действия. В демократических странах эти полномочия передаются правительству, ответственному перед электоратом. Как справедливо отмечает обозреватель *Financial Times* Мартин Вулф, «предоставление *любым* частным структурам права голоса в вопросе о том, как должны применяться эти функции принуждения, означает подрыв конституционной демократии... Только избранная власть может отвечать за законодательную деятельность, как во внутренней политике, так и на международной арене»⁷.

Подобно другим группам давления НПО стремятся влиять на государственную политику. Однако, если бы утверждение о том, что они представляют «гражданское общество», соответствовало действительности, сторонники их идей приходили бы к власти во многих государствах. Но этого не происходит — разве что за исключением некоторых стран Северной Европы. Таким образом, НПО не представляют не только несуществующих «граждан планеты», но даже население собственных стран. Поэтому они пытаются «завладеть» бюрократическими международными институтами за счет постепенного проникновения в их структуры. После этого они ставят «конвенции» и «рекомендательные соглашения», разрабатываемые этими институтами, на службу собственным «узкопартийным» целям.

Утверждения НПО о том, что в нравственном плане они представляют взгляды и интересы выдуманных «граждан планеты», не соответствуют действительности. Так, Шаффер отмечает:

Возможно, экологические НПО стран Севера и имеют «интернационалистскую» ориентацию... но они не представляют «глобального гражданского общества». Они смотрят на вещи с точки зрения Севера, а зачастую даже с более конкретной — англосаксонской — точки зрения. Их представители выросли и получили

образование в странах Севера. Почти все их финансирование поступает с Севера. Они получают средства за счет сосредоточения на отдельных вопросах, занимающих воображение общественности на Севере (Shaffer 2001: 66–67).

Концепцией, лежащей в основе притязаний НПО, и источником их популярности является абсолютно антилиберальная теория *демократии участия*. Западное понятие либеральной демократии основано на принципе *представительства*. Основоположники либерализма — от «отцов-основателей» американской республики до либеральных мыслителей вроде Иммануила Канта — расценивали прямую демократию, или «демократию непосредственного участия граждан в управлении государством» по образцу греческих полисов, как глубоко антилиберальное явление. Такая демократия, подверженная влиянию популизма и изменчивости настроений большинства, может обернуться угнетением меньшинств. Более активное участие народа в управлении государством не всегда служит интересам свободы. Поэтому великие мыслители-либералы отдавали предпочтение опосредованной представительной демократии, снабженной различными сдержками и противовесами, не позволяющими большинству тиранить меньшинство. Джеймс Мэдисон и Иммануил Кант предпочитали называть политическую систему, основанную на представительстве, «республикой», а не «демократией»; последнюю они рассматривали именно как ее непосредственный вариант, подверженный антилиберальному «диктату толпы». В рамках представительной демократии граждане не разрабатывают и не принимают законы самостоятельно, а возлагают эту задачу на избранных ими представителей в законодательных органах. Идеал представительной демократии лучше всего выразил Эдмунд Берк в выступлении перед избирателями в Бристоле: «Ваш представитель служит вам не только своей энергией, но и своими суждениями: и он предаёт эту обязанность, если подчиняет свое мнение вашему... Вы действительно избираете своего депутата, но, когда вы его избрали, он становится не депутатом Бристоля, а депутатом Парламента» (Burke [1774] 1999).

Однако в обеих цитаделях представительной демократии — Соединенных Штатах и Великобритании — происходит постепенный переход к прямой «демократии участия». В результате усиления влияния социологических опросов на политические процессы и ослабления лояльности сторонников политических партий, политики — особенно сторонники «третьего пути» — все больше полагаются на результаты «фокус-групп» для выявления общественных настроений и потворства им:

именно против такой практики выступал Берк. С особой силой это проявилось на региональном уровне в штате Калифорния, где законодательные функции в вопросах, связанных с налогообложением и государственными расходами, все больше выполняются не избранными представителями граждан, а референдумами. Это якобы повышает открытость и подотчетность законодательной деятельности, но, как это ни парадоксально, на деле такая практика привела к росту влияния групп давления на законодательный процесс. В результате возник так называемый демосклероз⁸ — богатые группы давления все больше присваивают себе процесс принятия внутривластных решений. Как отмечает Закариа, эти попытки демократизировать систему, «прислушаться к народу» в ситуации, когда у «народа» нет ни времени, ни желания постоянно отслеживать деятельность законодателей и прохождение тех или иных законов, приводят к тому, что «хорошо организованные группы интересов — независимо от того, насколько малы соответствующие группы избирателей, — могут заставить правительство подчиниться их пожеланиям. Реформы, предназначавшиеся для того, чтобы привести к власти большинство, породили власть меньшинства» (Zakaria 2003: 171)⁹. Утверждение подобной системы на международной арене чревато еще более тяжелыми последствиями, и правительствам независимых государств, особенно развивающихся, следует оказать ожесточенное сопротивление захвату НПО системы международных институтов.

Устойчивое развитие

Но какие цели ставят перед собой НПО? Их программа отражает идеи левых и предусматривает распространение системы государственного регулирования, сложившейся в США в период Нового курса, на международной арене (Raustiala 1996; см.: Barfield 2001: 90). Питерс утверждает, что «новые левые» взяли в «заложники» экономические и политические программы ООН: «Новая модель отрицает традиционные ценности, национальный суверенитет, рыночную экономику и представительную демократию. Она требует радикальных изменений в поведении индивидов и общества и рассматривает культуру как последний рубеж глобальных перемен. Сторонники этого стандарта называют неэтичными принципы современной индустриальной цивилизации, индивидуализм, стремление к прибыли и конкуренцию» (Peeters 2001: 2).

Происхождение этого международного движения «новых левых» связано с рядом установочных документов, разработанных «пре-

краснодушными» сильными мира сего. Одним из первых таких текстов стал Доклад Брандта (Brandt Report), появившийся в начале 1970-х годов: он стал основой для дирижистских призывов к созданию нового экономического миропорядка. Однако наибольший резонанс получил опубликованный в 1987 году Доклад Всемирной комиссии ООН по экологии и развитию (его также называют Докладом Брундтланд), где в качестве задачи, стоящей перед международным сообществом, указывается «устойчивое развитие». В докладе отмечается: «Цель устойчивого развития — обеспечить потребности и стремления современной эпохи, не подрывая при этом нашу способность обеспечивать их в будущем» (Brundtland Report: 1987: 40). Этот расплывчатый тезис общего характера напоминает выражение «лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным» — нечто, против чего никто не станет возражать. Именно в этом заключается его эмоциональная привлекательность. А поскольку сформулирован он чрезвычайно широко, то и толковаться может по-разному. Сегодня по проблеме устойчивого развития уже существует обширная литература. Наиболее распространенное истолкование этого термина, принятое в деловых кругах, сформулировал Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию: оно «требует взаимодействия социальных, экологических и экономических идей для принятия сбалансированных решений на долгосрочную перспективу» (World Business Council 2000: 2).

Тем не менее в связи с этим, казалось бы, устраивающим всех тезисом возникают фундаментальные разногласия в вопросе о том, чью именно устойчивость следует обеспечивать. «С одной стороны, некоторые считают, что центральное место здесь должен занимать человек — именно его устойчивое благосостояние следует обеспечивать сегодня и в будущем. Другие, напротив, имеют в виду не человечество, а экосистемы, и именно их сохранение воспринимают как устойчивое развитие. Так, в 2000 году, участвуя в цикле лекций под эгидой канала BBC, глава Сьерра-клуба Южной Калифорнии заявил, что „устойчивое развитие“ стало синонимом уничтожения дикой природы ради благосостояния человека. Подобная точка зрения весьма характерна для экологов и их НПО» (Henderson 2001: 47–48). Однако если речь идет о поддержании благосостояния людей, то концепция устойчивого развития отнюдь не нова (см.: Beckerman 1995).

Оценивая издержки и выгоды инвестиционных проектов, экономисты большое внимание уделяют выявлению связанных с ними распределительных (социальных) последствий и экстерналий (экологических эффектов). Это позволяет более полно оценить критерии совокупного общественного благосостояния. Я и сам в молодости потратил впус-

тую немало времени на это занятие¹⁰. Эта задача связана, среди прочего, с определением критериев, делающих нынешние и будущие издержки и выгоды соизмеримыми. Занимаясь собственными финансовыми делами, мы определяем сегодняшнюю величину будущих доходов, которые мы должны получить от своих инвестиций, сопоставляя их объем с суммой, которую мы могли бы получить от такого же капитала по рыночной процентной ставке, а затем сравнивая с размером издержек, связанных с данным вложением. Почему для того, чтобы определить величину будущих доходов на сегодняшний день (в долларах по нынешнему курсу), мы должны анализировать их с помощью рыночной процентной ставки? Потому что у нас есть и альтернативный путь — не вкладывать свой капитал, а положить его в банк и получать прибыль в соответствии с этой ставкой. Чтобы вложение было оправдано, доход от него должен быть как минимум не меньше, чем при помещении в банк.

Аналогичный аргумент действует и в том случае, если мы анализируем инвестиции в экономику целой страны с точки зрения их воздействия на благосостояние общества. В данном случае, однако, необходимость определения будущих доходов от сегодняшних инвестиций продиктована несколько иными соображениями. Любое вложение капитала на будущее предусматривает отказ от сегодняшнего потребления, которое, естественно, также имеет ценность. Любое продуктивное вложение капитала, связанное с таким отказом от немедленного потребления, должно в будущем дать нам возможность осуществить потребление как минимум в таком же объеме. Но должен ли этот объем быть больше? Разве не достаточно, чтобы сумма (скажем, в долларах и в отсутствии инфляции), которую вы сегодня не потратили на потребительские нужды, позволила вам в будущем осуществить потребление в таком же объеме? Когда индивид подобным образом откладывает потребление на потом, это по определению чревато для него издержками: все мы смертны, и человек просто может не дожить до того момента, когда у него появится возможность реализовать это отложенное потребление, ради которого он сегодня экономит. Поэтому люди скорее отдадут предпочтение потреблению сегодняшнему, а не будущему. Из-за этого так называемого нетерпения для того, чтобы они отказались от потребления сегодня, им необходимо предоставить дополнительный доход (в виде процентов).

Но как обстоит дело в масштабах общества? Поскольку оно бессмертно, разве у него есть причины проявлять «нетерпение»? Почему оно должно отдавать предпочтение потреблению сегодня, а не завтра, махнув на будущее рукой? Ответ связан с тем, что применительно к обществу учитывается и весьма отдаленная перспектива: понятия «настоящее»

и «будущее» означают уровень потребления не одного человека на разных этапах его жизни (как при принятии решений индивидами), а разных поколений — нынешнего и будущего. Инвестиции превращаются в инструмент «передачи потребления» нынешним поколением своим потомкам. Когда мы оцениваем стоимость будущего потребления, возможности для которого создают сегодняшние инвестиции, мы имеем в виду дополнительный объем потребления, который возникнет у будущих поколений за счет отказа от потребления нынешним поколением. Эта стоимость по определению основана на «межпоколенческих» распределительных критериях. Если мы проводим «уценку» будущего потребления, чтобы соизмерить его объем с объемом потребления, от которого мы отказываемся сегодня, это означает, что каждый доллар, полученный будущим поколением, имеет меньшую «социальную стоимость», чем доллар, от которого отказывается поколение нынешнее. Некоторые экономисты считают, что в данном случае подобную «уценку» проводить нельзя. При передаче доходов из поколения в поколение должны применяться «нейтральные» распределительные критерии. Каждый доллар для будущего поколения будет иметь ту же «социальную стоимость», что и для нынешнего. Мой покойный учитель и коллега по колледжу Крайст-Черч в Оксфорде, сэр Рой Хэррод, говаривал: любая социальная «уценка» доходов, передаваемых будущим поколениям, — «деликатный эвфемизм для слова „жадность“».

Однако этому можно противопоставить аргумент, особенно актуальный применительно к бедным странам: считая эквивалентным объемом потребления богатого будущего поколения, полученный за счет урезания потребления нынешнего бедного поколения, мы «уцениваем» настоящее. Дело в том, что в условиях экономического прогресса следующие поколения будут богаче нынешнего. Поэтому, забирая доллар у нынешнего поколения для передачи будущему, мы фактически отбираем доллар у бедняка, чтобы отдать его богачу. По этой причине стоимость доллара, полученного будущим поколением, следует оценивать как более низкую, чем стоимость доллара, пожертвованного для этих целей нынешним поколением. Таким образом, эта «социальная дисконтная ставка» является концентрированным стоимостным итогом суждений общества о справедливости передачи чего-либо из поколения в поколение. Как и в случае с любыми стоимостными критериями, оптимальная величина этой «дисконтной ставки» может быть предметом споров. Однако «зеленые» отвергают саму логику подобной аргументации как экономический детерминизм.

Аналогичным образом, экономисты нисколько не возражают против включения природных ресурсов в состав «основного капитала» эко-

номики. Некоторые из таких ресурсов (например, нефть и иное минеральное сырье) имеют исчерпаемый характер, то есть сегодняшнее использование ведет к их истощению в будущем. Означает ли это, что для обеспечения устойчивого развития нынешнее поколение должно отказаться от использования таких ресурсов? На этот вопрос следует ответить отрицательно. Дело в том, что эксплуатация исчерпаемых ресурсов позволяет нынешнему поколению повысить как уровень потребления, так и уровень инвестиций. А данные инвестиции позволяют увеличить материальный капитал, дополняющий запасы природных ресурсов, передаваемые будущим поколениям. Экономически обоснованный уровень эксплуатации исчерпаемых ресурсов зависит от «дисконтной ставки». Чем выше дисконтная ставка, тем быстрее происходит их истощение. Зачастую утверждается, что сегодня эти ресурсы эксплуатируются чересчур интенсивно. В переводе на экономические термины это должно означать, что процентная ставка, которую частные добывающие компании вычитают при определении будущей «ренды» от своих рудников и скважин, превышает «социальную дисконтную ставку». Но это еще не причина для отказа от добычи полезных ископаемых в пользу будущих поколений. На деле можно весьма точно определить критерии оптимального уровня эксплуатации исчерпаемых ресурсов нынешним поколением, не наносящей ущерба потомкам (Solow 1974)¹¹. Исходя из того, что различные формы «воспроизводимого капитала» (в том числе технологии вторичной переработки и инвестиции в НИОКР) являются «заменителями» сырьевых ресурсов, можно заметить, что нынешнее поколение способно компенсировать истощающиеся запасы исчерпаемых ресурсов за счет создания воспроизводимого капитала — в виде дорог, зданий, оборудования или финансовых активов эквивалентной стоимости — для будущих поколений.

Примером того, как эти экономические принципы действуют на практике, может служить ситуация с островом Науру. Этот тихоокеанский коралловый островок образовался за счет отложений птичьего помета. Из этих отложений получают ценное удобрение — гуано. Граждане Науру эксплуатируют этот сырьевой ресурс, за счет чего площадь их страны в буквальном смысле сокращается. Доходы от экспорта гуано вкладываются в недвижимость и иные активы в Австралии, чтобы обеспечить будущим поколениям жителей острова доход и потребление после того, как их единственный ресурс истощится полностью. Стоило ли гражданам Науру влачить жалкое существование только ради того, чтобы передать потомкам свой коралловый остров в нетронутom виде? Такой вариант представляется абсурдным. Тем не менее именно к этому сводится суть многих «рецептов», предлагаемых «зелеными».

Не существует экономически обоснованных причин и для искусственного поддержания нынешних объемов возобновляемых ресурсов, например рыбных. Здесь все зависит от естественного уровня воспроизводства конкретного ресурса, изменения численности населения, наших ценностных суждений о справедливости (выраженной в «социальной дисконтной ставке») при передаче ресурса будущим поколениям и технического прогресса. Однако многие возобновляемые ресурсы подвержены воздействию принципа «общее — значит ничье». Если такой ресурс никому не принадлежит, у всех возникает стимул для его чересчур интенсивной эксплуатации. Так, рыболовство в озере, находящемся в общественной собственности, будет осуществляться хищническими методами. Решение проблемы связано с частной собственностью: владелец будет следить за поддержанием объема принадлежащих ему ресурсов на оптимальном уровне. Примером того, как частная собственность может помешать неэкономному использованию находившегося в общественной собственности ресурса, может служить история с популяцией африканских слонов. Из-за браконьерской добычи слоновой кости численность слонов в Тропической и Южной Африке сокращалась. Чтобы не допустить их исчезновения, в рамках Конвенции по международной торговле угрожаемыми видами (Convention on International Trade in Endangered Species) был введен запрет на торговлю слоновой костью. Однако благодаря этой мере она лишь «ушла в подполье». Поскольку легально торговать ею стало невозможно, а спрос оставался на прежнем уровне, цены на слоновую кость резко увеличились. Это привело к столь же резкому увеличению прибылей браконьеров, участвовавших в подпольной торговле слоновой костью, так как стимулировало их убивать еще больше слонов. Властям ЮАР удалось переломить эту тенденцию. Они разрешили передачу слоновьих стад в частную собственность для целей, связанных с экотуризмом и организацией сафари. В результате численность популяции слонов в стране сначала стабилизировалась, а затем и увеличилась (см.: Sugg, Kreuter 1994)¹² настолько, что, когда мы с женой в конце 1990-х посетили Национальный парк им. Крюгера, у местных жителей вызывала беспокойство угроза, которую разросшаяся популяция слонов представляет для урожаев, и в районе осуществлялась официальная программа по их отстрелу.

Однако для экологов все это — лишь проявления мелочного «экономического детерминизма». Ведь их волнует не благосостояние людей, а сохранение экосистемы «космического корабля под названием Земля».

В 1990 году, готовясь к участию в Уилкотовском цикле лекций, я волею обстоятельств оказался вовлечен в дискуссию по экологическим вопросам. В своей лекции я намеревался продемонстрировать, что различные аргументы относительно координации макроэкономической политики и валютных курсов на международном уровне, основанные на тезисе о «финансовых экстерналиях», необоснованны, поскольку данные экстерналии нивелируются посредством рыночных механизмов и потому носят «Парето-иррелевантный» характер (см.: Buchanan, Stubblebine 1962)¹³. Для контраста я хотел доказать, что «глобальное потепление», о котором тогда кричали все газеты, относится к технологическим экстерналиям, а потому носит «Парето-релевантный» характер и требует координации действий на международном уровне. Желая лучше изучить вопрос о глобальном потеплении, я обратился к покойному Джулиану Саймону. Он направил мне список литературы по теме и познакомил с физиком Фредом Сингером — уважаемым специалистом по проблемам земной атмосферы, скептически относившимся к данным о техногенном происхождении глобального потепления, а значит, и к необходимости бороться с ним силами государства. Ознакомившись с научной литературой из списка, я пришел в ужас: ученые — например, Стивен Шнайдер — открыто признавали, что нагнетают тревогу по поводу явления, существование которого они сами считают чисто гипотетическим¹⁴. Неудивительно, что одной из тем моей лекции стала критика в адрес ученых за подобные попытки ввести в заблуждение общественность (Lal 1990c).

Мой покойный друг Джон Флемминг, занимавший в то время пост главного экономиста Банка Англии, был также сопредседателем одного из британских научных советов по проблемам окружающей среды. Прочитав текст лекции, он сказал мне: критикой в адрес ученых я ничего не добьюсь. Он пояснил, что на одном из заседаний научного совета, посвященном выделению средств на климатические исследования, ученые открыто заявили: в отличие от экономистов, вечно спорящих между собой, они намерены действовать единым фронтом! Конечно, с учетом солидных ассигнований на исследовательские нужды, порожденных страхом перед климатическими изменениями, можно заметить, что у этой сплоченности есть и не столь благородная причина — эконо-

мисты с ней также знакомы не понаслышке. Не хочу уходить в сторону от обсуждаемой темы, описывая трюки, к которым прибегает Международный совет по климатическим изменениям (МСКИ [International Panel on Climate Change])¹⁵, но, если судить по шараханью ученых из стороны в сторону даже в вопросе об уровне глобального потепления, представляется, что научная обоснованность вывода о грядущей мировой катастрофе, вызванной ростом выбросов парниковых газов (хотя сам этот факт сомнений не вызывает), выглядит весьма сомнительной (см.: Lomborg 2001)¹⁶. Однако «зеленые» нашли тему, которая гарантированно вызывает общественный резонанс, — ведь каждый ураган, наводнение или случай аномальной жары можно легко представить как проявление глобального потепления.

В связи с продолжающимися спорами по поводу глобального потепления следует отметить ряд моментов. Во-первых, выбросы двуокиси углерода — одного из парниковых газов — с ростом экономической активности в мире будут и дальше увеличиваться. Однако, по мнению подавляющего большинства специалистов, это не грозит опасностью неконтролируемого глобального потепления. Как показывает в своей великолепной книге «Таяние» Патрик Майклс, профессор экологии из Вирджинского университета, сегодня мы точно знаем, насколько

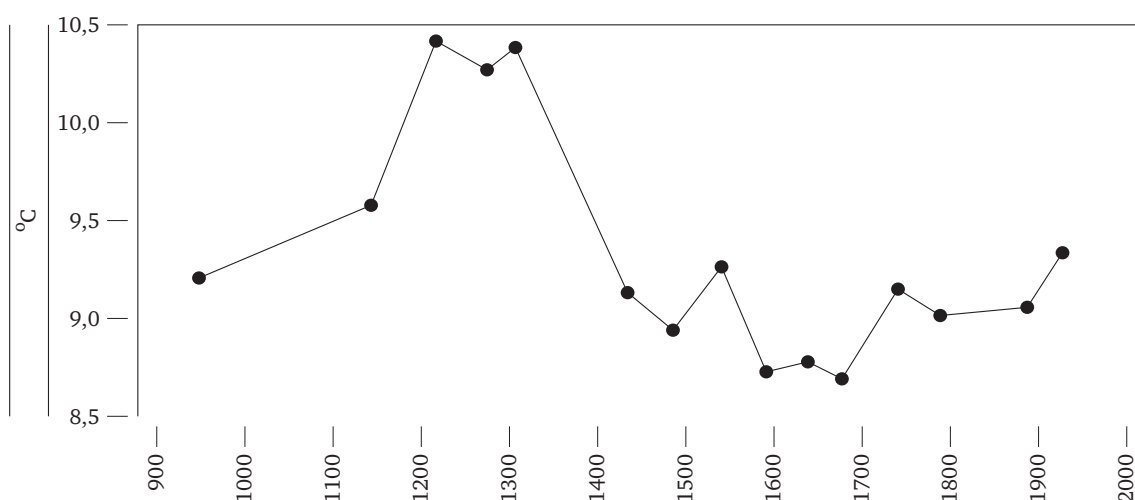
климат станет теплее в пределах «политически обозримого будущего» — периода в 50 лет: речь идет о довольно скромной цифре в $3/4^{\circ}\text{C}$ ($1,4^{\circ}\text{F}$). Сотрудник НАСА Джеймс Хэнсон — по мнению многих, именно он своими сенсационными свидетельскими показаниями в Конгрессе в 1988 году «раздул пожар» вокруг вопроса о парниковых газах — в 2001-м отмечал на страницах бюллетеня Национальной академии наук: «Будущее глобальное потепление можно спрогнозировать куда точнее, чем это обычно считается... по нашей оценке в ближайшие 50 лет оно составит $3/4^{\circ}\text{C}$ ($\pm 1/4^{\circ}\text{C}$), или $0,15^{\circ}\text{C}$ ($\pm 0,05^{\circ}\text{C}$), каждые десять лет». Подобный уровень потепления в четыре раза уступает устрашающей цифре, о которой раструбила ООН в своем докладе 2001 года и которую до бесконечности повторяет пресса (Michaels 2004: 19).

Во-вторых, достигнутый на сегодня уровень глобального потепления находится в пределах климатических вариаций, наблюдавшихся за тысячелетия. Все, в том числе и самые высокие оценочные показатели возможного будущего увеличения температур, вписываются в эти

исторические рамки. Даже самые ярые «экологи» не ожидают, что «парниковый эффект» будет развиваться неудержимо, делая Землю непригодной для жизни. Шнайдер отмечает: «С точки зрения существования на Земле жизни как таковой даже изменение температуры на 15 °C (27 °F) нельзя считать угрожающим. К примеру, 100 миллионов лет назад, когда температура была примерно на 15 °C выше, чем сегодня, по Земле бродили динозавры, а тропические леса охватывали даже такие северные районы, как Аляска» (Schneider 1989: 37). Ожидаемое по оценке МСКИ повышение температуры на 2,5 °C к концу XXI века также никоим образом не превышает этот предел. На рисунке 8.1, заимствованном из книги «Глобальное потепление: полная информация», — ее автор, сэр Джеймс Хоутон, занимает пост сопредседателя рабочей группы МСКИ по оценке научных данных — показаны взятые из прямых и косвенных источников данные о средних температурах в Восточной Англии за последнюю тысячу лет.

На нем можно видеть недавнюю тенденцию к потеплению климата, которое будет продолжаться, но не достигнет даже уровня, зафиксированного в ходе потепления в Средние века, в период 1100–1300 годов. Нынешняя тенденция просто сводит на нет итоги Малого ледникового периода, имевшего место в 1450–1850 годы. Повышение температуры на 3/4 °C в ближайшие 50 лет, которое приписывают «рукотворным» выбросам углекислого газа, — лишь небольшая флуктуация на фоне естественных изменений климата, которые человечество пережило за последнее

Рисунок 8.1. Глобальное потепление? Средняя температура в Восточной Англии за последние 1000 лет



Источник: Houghton 1994.
Используется с разрешения издательства.

тысячелетие. Хоутон признает: «Пока не существует точного объяснения этим периодам потепления и похолодания, наблюдавшимся в последние 1000 лет» (Houghton 1994: 49).

В-третьих, самые серьезные экономические последствия роста содержания в атмосфере углекислоты — основного из «парниковых газов» — будут варьироваться на региональном уровне: в каких-то регионах мира они будут носить позитивный характер, в других — негативный, прежде всего из-за воздействия на сельское хозяйство. Более того, благодаря индустриализации и урбанизации — двум главным движущим силам экономического прогресса в прошлом столетии — заработки людей в развитых странах практически не зависят от климатических условий. Экономический рост в большинстве развитых стран приведет к такому же результату (Schelling 1992). Да и само повышение температуры не обязательно следует воспринимать негативно. В Соединенных Штатах миллионы людей по доброй воле переселяются из северных районов страны в южные, где климат теплее. Никакое повышение температуры в результате глобального потепления не может сравниться с резким изменением климатических условий жизни этих людей за счет такого добровольного переезда. Кроме того, почти никогда не упоминается о том, что глобальное потепление и, в частности, повышение содержания двуокиси углерода в атмосфере имеет и позитивные последствия. Рост объема выбросов двуокиси углерода уже положительно отражается на растительном покрове земли, в том числе и площади, занятой тропическими лесами, которые так дороги сердцу многих «зеленых». Более того, в истории периоды потепления — например, в Средние века — сопровождалась экономическим процветанием, а последующий Малый ледниковый период характеризовался голодом, эпидемиями и социальными потрясениями. Вы спросите: а как же 11 000 человек, умерших во Франции в период аномально теплой погоды в 2003 году? Однако авторы исследования о влиянии погодных условий на смертность выяснили, что во всех регионах мира от холода ежегодно погибает куда больше людей, чем от жары (Keatings et al. 2000).

В-четвертых, когда мы говорим о страхах перед подъемом уровня моря в связи с глобальным потеплением, мы должны учитывать дистрибутивные эффекты. Даже если предполагаемое повышение уровня Мирового океана (кстати, как это очень часто происходит с научными прогнозами, сейчас выясняется, что оно будет куда меньшим, чем утверждалось первоначально) обернется эрозией береговой зоны, интенсивность этого явления не будет превосходить обычных масштабов эрозии в приморских районах (см.: Beckerman 1995). Некоторые тихоокеанские

острова могут исчезнуть с карты мира? Что ж, их жителям стоит последовать примеру граждан Науру и обеспечить свое будущее за счет трастового фонда. «Зеленым» НПО и различным международным институтам, пытающимся сегодня убедить развивающиеся страны сокращать объем выбросов «парниковых газов», чтобы не допустить изменения климата, следовало бы вместо этого организовать трастовый фонд, из которого можно было бы выплачивать компенсации гражданам государств, которые, если худшее все же произойдет, окажутся под угрозой из-за повышения уровня воды в Мировом океане.

Наконец, последний аргумент связан с ответом на вопрос: если самые мрачные (но не апокалиптические) прогнозы относительно глобального потепления все же оправдаются, следует ли нам приспособиться к нему — как люди тысячелетиями приспосабливались к долгосрочным изменениям климата (см. рис. 8.1) — или пытаться остановить этот процесс мерами вроде Киотского протокола?

К счастью, существует исследование, переводящее в количественные показатели по принципу «издержки/преимущества» те альтернативные сценарии, которые связаны с вероятным воздействием увеличения выбросов парниковых газов на климат и экономическую ситуацию в различных регионах мира (см.: Nordhaus 1994). Нордхаус рассматривает семь вариантов политического курса в связи с изменением климата:

Первый — это... *laissez-faire*... в рамках которого выбросы парниковых газов (ПГ) не контролируются... Второй — «оптимизация»: речь идет о сценарии, когда выбросы ПГ контролируются таким образом, чтобы обеспечить максимальную текущую стоимость потребительской полезности. Третий сценарий — мы ждем 10 лет, прежде чем предпринимать какие-либо шаги, чтобы получить более точные знания об этом явлении. Четвертый и пятый варианты связаны со стабилизацией выбросов — либо на уровне 1990 года, либо в объеме 80% от уровня 1990 года. Шестое предложение связано с геоинженерией, и, наконец, последний сценарий — сокращение выбросов ПГ до уровня, позволяющего замедлить глобальное потепление, а затем и стабилизировать климат (Ibid., 79).

Сравнительный анализ этих вариантов приводит Нордхауса к следующему выводу: «С чисто экономической точки зрения всю „смерку“ можно расположить в следующем порядке: на первом месте — геоинженерия, затем „экономически оптимальный“ подход, десятилет-

няя пауза, отсутствие контроля, стабилизация выбросов, их сокращение на 20% и, на последнем месте, стабилизация климата. Преимущество геоинженерии над другими вариантами огромно» (Ibid., 96). Эти результаты вполне устойчивы и существенно не меняются при введении «фактора неопределенности и реальных ограничений на его устранение» (Ibid., 186).

В связи с этими результатами следует высказать два соображения. Во-первых, «геоинженерный» вариант, который, по мнению Национальной академии наук США, можно осуществить «с относительно низкими затратами», включает различные меры, в том числе «размещение в космосе зеркал, снабженных специальной аппаратурой (их планируется запускать с 16-дюймовых морских орудий), или насыщение океанов железом для ускорения секвестрации углерода». Однако, как отмечает Нордхаус, против этих технологических решений выступают экологи — «из-за серьезных сомнений в отношении воздействия геоинженерных вариантов на окружающую среду» (Ibid., 81).

Во-вторых, десятилетняя пауза и *laissez faire* оказываются предпочтительнее различных вариантов стабилизации выбросов — подходов, поддержанных на конференции в Рио-де-Жанейро и с энтузиазмом взятых на вооружение Великобританией и Евросоюзом, подписавшими Киотский протокол. Более того, «оптимальный» вариант предусматривает сокращение выбросов ПГ по сравнению с вариантом *laissez faire* с 21,96 миллиарда тонн до 19,01 миллиарда тонн к 2075 году, или всего на 13%. При этом выигрыш от такой политики по сравнению с *laissez faire* в плане ежегодного увеличения общемирового объема потребления составляет лишь 0,06%. Что же касается всех вариантов, связанных со стабилизацией выбросов, то они, напротив, ведут к сокращению этого объема потребления на 1,5–8% в год (см.: Nordhaus 1994: 81, табл. 5.1)¹⁷. Учитывая, что реализация оптимального варианта связана с большими политическими затруднениями, а преимущество, которое он дает, крайне невелико, мы приходим к единственно возможному логическому выводу — наиболее разумным курсом в связи с глобальным потеплением является, в общем, невмешательство, т.е. вариант *laissez faire*!

«Зеленых» подобные аргументы вряд ли убедят: в ответ они напомнят об известном принципе «береженого Бог бережет». Такая позиция находит известное понимание в западном обществе, ведь она основана на знаменитом тезисе Паскаля относительно существования Бога: если Бога нет, причиной для отказа от преходящих земных удовольствий может быть лишь неприятие греховного образа жизни, но

если он есть, греховная жизнь закончится проклятием и бесконечными муками в аду. С точки зрения потенциальной утилитарности, как выражаются экономисты, целесообразнее отказаться от преходящих удовольствий греховной жизни, если существует хотя бы ничтожная вероятность, что за это навеки придется гореть в аду.

Джулиан Саймон парирует известный парафраз этого тезиса, сформулированный Полом Эрлихом: «Если я прав, мы спасем мир, сократив рост населения. И, даже если я неправ, благодаря этим усилиям люди все равно будут лучше питаться, иметь лучшее жилье и чувствовать себя счастливее [здесь Саймон отмечает: «Все факты свидетельствуют о том, что он ошибается»]. Что мы потеряем, если впоследствии выяснится, что планета может поддерживать существование куда большего числа людей, чем нам представляется сегодня?» Однако, подчеркивает Саймон, «тезис Паскаля целиком и полностью относится к отдельному человеку. Если он окажется неправ, никто другой от этого не пострадает. Однако Эрлих готов поставить на карту нашего предполагаемого экономического благосостояния и благосостояния наших потомков жизни нерожденных детей. Сделал бы он такую ставку, если бы речь шла о его собственной жизни, а не жизни других?» (Simon 1996: xxxiii). Таким образом, в конечном итоге все сводится не к фактам и логике, а к вопросу о ценностях.

Мизантропия «зеленых»

Но что можно сказать о других страхах, нагнетаемых «зелеными»? Хотя их утверждения опровергаются логическими и научными аргументами, никакого результата это не имеет. Тех, кого интересуют соответствующие факты (за период до 1993 года), я могу отослать к книге Джулиана Саймона «Важнейший ресурс», где дается их исчерпывающий обзор. Уже позднее эколог Бьорн Ломборг, стремившийся опровергнуть аргументы Саймона, с удивлением обнаружил, что на самом деле тот прав. Глубокий анализ всех имеющихся данных, содержащийся в его книге «Скептический эколог», выглядит чрезвычайно убедительно — недаром он вызвал у «зеленых» бурю возмущения. В ходе возникших по этому поводу споров сполна проявилась идеологизированная мотивация очень многих ученых, поддерживающих «зеленых». Ломборг, как и Саймон, обнаружил, что попытки вести с «зелеными» разумную дискуссию бесплодны. Их позиция не основана на логике — она представляет собой новую «светскую религию» (см. главу 6).

Большинство страхов, которые сеют зеленые, не имеют под собой никакой почвы. Ресурсы нашей планеты вовсе не истощаются. С 1970 года пригодные для коммерческой эксплуатации разведанные запасы невозобновляемых ресурсов заметно увеличились (в том числе нефти на 63%, а газа — на 163%), цены на них падают, а текущее потребление (в процентах к общему объему) сокращается — все это указывает скорее на изобилие, а не на дефицит многих видов невозобновляемых ресурсов. Человечеству не придется голодать из-за роста численности населения планеты. Даже при отсталых технологиях Земля может прокормить количество людей, в полтора раза превышающее численность ее населения по состоянию на 2000 год, а при использовании рекомендаций ООН относительно объема принимаемых калорий это соотношение увеличится до девяти раз (World Development Report 1992). Ломборг, подытоживая имеющиеся на момент окончания 2-го тысячелетия фактические данные, делает следующие выводы относительно других апокалиптических прогнозов «зеленых»:

Мы не лишимся наших лесов, мы не останемся без энергии, сырья или воды. В развитых странах мы снизили уровень загрязнения воздуха в городах, и есть все основания предполагать, что такой же результат будет достигнут и в развивающихся странах. Наши океаны не загрязнены, наши реки стали чище, их биоресурсы увеличились... Наши леса не уничтожили кислотные дожди, нам не грозит исчезновение флоры и фауны — вопреки прогнозам о том, что до половины видов в ближайшие 50 лет погибнет, реально за этот период, скорее всего, будет утрачено не более 0,7% из них. Проблема озонового слоя в общем и целом решена. Нынешние оценки глобального потепления не указывают на грядущую катастрофу — скорее есть основания полагать, что еще до конца столетия потребляемую нами энергию мы будем в основном получать из возобновляемых источников... Наконец, беспокойство и опасения относительно химического загрязнения и пестицидов, как выясняется, носят необоснованный и контрпродуктивный характер (Lomborg 2001: 329).

Так почему же «зеленые» не прекращают свой «крестовый поход»? Причина в том, что их представления, как и любые религиозные взгляды, основаны не на логике, а на вере. И тем, кто не разделяет эту веру, несомненно пора дать отпор этой новой разновидности «культурного империализма». Чтобы организовать такое сопротивление, прежде

всего необходимо понять, к чему они на самом деле стремятся. Если называть вещи своими именами, то их цель — увековечить традиционную нищету, характерную для великих евразийских цивилизаций — индийской и китайской. Ведь, по мнению «зеленых», именно эти страны, с их гигантским бедным населением, в стремлении к процветанию и экономическому паритету с Западом все больше загрязняют окружающую среду.

Как подчеркивают специалисты по экономической истории, только промышленная революция является для человечества ключом к интенсивному росту (постоянному повышению среднедушевых доходов), позволяющему, как показывает пример Запада и многих других стран, переживших индустриализацию, покончить с массовой структурной нищетой — бедствием, которое в прошлом считалось неискоренимым (достаточно вспомнить библейское изречение о том, что мы «всегда» будем иметь нищих «с собою»). Дело в том, что в прошлом экономический рост носил экстенсивный характер — объем производства увеличивался параллельно с (умеренным) ростом населения (Reynolds 1985). Поскольку в доиндустриальную эпоху производство продуктов питания, одежды, жилищное строительство и снабжение топливом (энергией) зависели от органического сырья, чей объем в долгосрочной перспективе неизбежно ограничивался фактором земельных ресурсов, пределом экономического роста в любой стране становилось плодородие земли. Даже развитие транспорта и традиционных промыслов, зависящее от мускульной силы животных как двигательной силы и древесного угля (сырья растительного происхождения) для выплавки и обработки руд и отопления, в конечном итоге ограничивалось из-за уменьшения «отдачи» от земельных ресурсов, неизбежно возникавшего после того, как все пригодные для обработки земли вводились в сельскохозяйственный оборот. В условиях подобной «органической» экономики (Wrigley 1988), когда уменьшение отдачи от земельных ресурсов сочеталось с мальтузианской динамикой численности населения, экономика должна была в долгосрочной перспективе прийти в стационарное состояние, позволяющее основной массе людей едва поддерживать существование. Неудивительно, что классики экономической науки смотрели в будущее столь мрачно!

Впрочем, даже в условиях «органической» экономики существовала некая «отдушина» в виде рыночного «капитализма» и свободной торговли, о которых писал Адам Смит. Такая торговля может породить определенный интенсивный рост, поскольку позволяет повысить производительность экономики в большей степени, чем меркантилизм, и из-за снижения стоимости потребительской корзины (благодаря удешевлению импорта) приводит к росту доходов на душу

населения. Однако, если подобный рост благосостояния вел к чрезмерному развитию животноводства, ограничения, связанные с земельным фактором, неизбежно оборачивались снижением заработков до прожиточного минимума. Отсрочить переход экономики в стационарное состояние позволял также технический прогресс, но в конечном итоге и его сковывал земельный фактор.

Промышленная революция привела к превращению «органической» экономики в экономику «энергетическую», основанную на минеральном сырье. Использование минерального сырья вместо продуктов земли позволяло преодолеть ограничения земельного фактора. Среди этих сырьевых ресурсов особое место занимал уголь, ставший главным источником тепловой энергии в промышленности, а после появления парового двигателя обеспечивавший практически неограниченный ресурс механической энергии. Теперь, когда ограничения совокупного объема производства, связанные с земельным фактором, были устранены, возникли предпосылки для интенсивного роста.

Таким образом, Промышленная революция в Англии основывалась на двух формах «капитализма» — институциональном, который отстаивал Адам Смит из-за его позитивного воздействия на производство даже в условиях «органической» экономики, и материальном — запасах энергии, заключавшихся в ископаемом топливе и позволявших человечеству, как выразился Э.А. Ригли, создать «мир, уже не следующий ритму солнца и времен года, мир, где достаток людей зависел в основном не от капризов погоды и урожаев, а от того, как они сами регулируют экономические процессы, мир, где бедность стала случайным состоянием, а не проявлением неизбежного ограничения производительных сил» (Wrigley 1988: 6). «Зеленые», естественно, выступают против обеих форм «капитализма» — свободной торговли по Смиту и сжигания ископаемого топлива; поэтому, если они возьмут верх, беднякам всего мира будет не на что надеяться.

Таким образом, отказ США присоединиться к Киотскому протоколу можно только приветствовать. Индия и Китай также справедливо заняли твердую позицию, не соглашаясь на ограничение выбросов двуокиси углерода. К сожалению, ЕС сумел выкрутить руки России, уязвав поддержку ее вступления в ВТО с подписанием Москвой Киотского протокола. Однако, как настойчиво указывал экономический советник президента Путина, из-за шаткой научной основы, на которой построен этот договор, в долгосрочной перспективе он, скорее всего, негативно повлияет на экономическое развитие подписавших его государств (см.: Illarionov 2004; Illarionov 2004a)¹⁸. Возможно, тогда они усвоят урок:

вместо того чтобы гоняться за химерическим контролем над изменением климата, человечеству необходимо к такому изменению приспособиться (если оно вообще произойдет), как это ему уже не раз успешно удавалось в прошлом.

«Зеленым» удалось протолкнуть ряд других договоров и конвенций, противоречащих интересам развивающихся стран. Особо следует отметить несколько соглашений.

(1) Базельская конвенция. Она квалифицирует ряд металлов как «опасные» и регламентирует торговлю отходами, металлоломом и материалами, предназначенными для повторной переработки. Greenpeace с помощью этого договора пытается добиться полного эмбарго на подобную торговлю с развивающимися странами, закрывающего им доступ на мировой рынок металлолома. Эти действия уже дают негативный результат. В прессе появились сообщения, что под воздействие конвенции могут попасть весьма прибыльные предприятия по утилизации кораблей в Аланге и Гуджарате.

До 1970-х годов работы по разборке кораблей на слом проводились в доках на крупных верфях с применением кранов и иного тяжелого оборудования. Однако, когда в связи с ростом стоимости рабочей силы и введением норм экологической безопасности подобные предприятия стали неконкурентоспособными, эта деятельность переместилась в Корею и на Тайвань. В 1980-х годах предприимчивые бизнесмены из Индии, Пакистана и Бангладеш догадались, что разделять корабли на металл можно и без сухих доков и тяжелого оборудования. Достаточно просто вытащить судно на берег, как рыбацкую лодку, и разобрать его вручную. Полученный в результате металлолом можно выгодно продать в Южной Азии, где существует неутолимый спрос на низкокачественную сталь, используемую в основном при изготовлении арматуры для железобетонных сооружений. Такие прутья изготавливаются из корабельной обшивки на месте — на небольших предприятиях по переплавке металла. Только в районе Аланга их действует почти сотня. Сегодня до 90% из 700 кораблей, ежегодно списываемых на слом по всему миру, разделяется на побережье Южной Азии — и почти половина из них в Аланге. Эта деятельность приносит существенную экономическую выгоду. «Аланг и предприятия по разборке судов вокруг него обеспечивают средства к существованию — пусть и скудные — примерно миллиону индийцев» (Langewiesche 2000). И теперь Greenpeace намеревается загубить эту отрасль, руководствуясь Базельской конвенцией. Индии следует попросту выйти из этого соглашения; то же самое некоторые авторитетные деятели предлагают сделать и Австралии.

(2) Стойкие органические загрязнители. Сегодня продолжают переговоры о заключении рамочной конвенции по стойким органическим загрязнителям. Это происходит под давлением экологических организаций, требующих разработки обязывающего соглашения, запрещающего использование таких веществ, как пестициды, промышленные химикаты и их побочные продукты. В частности, в соответствии с разрабатываемым договором под запрет должен попасть ДДТ. Заключение конвенции серьезно отразится на состоянии здоровья граждан развивающихся стран.

Из всех разработанных когда-либо средств борьбы с болезнями, которые распространяют насекомые, например мухи и комары, ДДТ в наибольшей степени соответствует критерию «стоимость/эффективность». По оценке Национальной академии наук США, к 1970 году он спас жизнь как минимум 500 миллионам людей, которые в противном случае могли бы погибнуть от малярии. В Индии благодаря эффективной обработке жилищ ДДТ эта болезнь к 1960-м годам была фактически искоренена. Противомоскитные сетки, которые были обязательным атрибутом индийского быта во времена моего детства, в конце 1950-х, когда я учился в университете, полностью исчезли из домов горожан. Благодаря ДДТ количество случаев заболевания малярией сократилось с 75 миллионов в 1951 году до 50 000 в 1961-м, а число умерших от малярии, составлявшее в 1940-х годах около миллиона человек, в 1960-х исчислялось несколькими тысячами. Затем, в 1970-х годах, в основном из-за волны «экологической паники», вызванной появлением книги Рейчел Карсон «Безмолвная весна», международные ведомства, специализирующиеся на оказании помощи бедным странам, и различные ооновские структуры стали относиться к ДДТ необъективно. Масштабы его применения сократились. Результат был вполне предсказуем: в Индию вновь вернулась эпидемия малярии. К 1997 году, согласно проооновскому «Докладу о развитии человека 2000», количество случаев заболевания малярией в стране достигло 2,6 миллиона.

Такая же картина снижения, а затем новой вспышки заболеваемости, связанная с масштабами применения ДДТ, наблюдается, когда речь заходит о лихорадке кала-азар, которую разносят мухи. Благодаря ДДТ Индия в 1950–1960-х годах в основном избавилась от этой болезни. Однако в дальнейшем, когда использование ДДТ сократилось, кала-азар вернулась. Недавно министр здравоохранения штата Бихар, выступая в Законодательном собрании, сообщил, что в 30 районах Северного Бихара этой болезнью заразилось 12 000 человек, а количество смертных случаев составило 408.

Так почему же, несмотря на несомненную эффективность, ДДТ «попал в немилость»? В 1962 году Рейчел Карсон подняла панику, заявляя, что его использование приводит к массовой гибели птиц, особенно тех видов, что находятся в верхнем сегменте пищевой цепочки. Утверждается также, что у людей ДДТ вызывает гепатит. Многочисленные научные исследования показали, что эти страхи не имеют под собой почвы. Выяснилось, что он безвреден для людей; умереть от ДДТ можно, только если вы едите его горстями. В 1971 году выдающийся биолог Филип Хэндлер, тогдашний президент Национальной академии наук США, заметил: «ДДТ — самый полезный химикат из когда-либо созданных». Многочисленные комиссии и ученые с мировым именем в один голос заявляли: ДДТ не опасен для здоровья (см.: Whelan 1985).

Тем не менее в 1972 году Уильям Ракелсхаус, возглавлявший в администрации Никсона Управление по охране окружающей среды, запретил применение ДДТ вопреки всем полученным рекомендациям специалистов. Он утверждал, что ситуация с этим пестицидом — «предупреждение о том, что человек подвергается воздействию вещества, способного в конечном итоге серьезно повлиять на его здоровье». Большинство развитых стран последовало примеру США, полностью запретив применение этого химиката. Во многих развивающихся странах было прекращено его использование в сельском хозяйстве, а в некоторых ДДТ был даже полностью запрещен. Агентство США по международному развитию и ВОЗ, игравшие ведущую роль в осуществлении программ борьбы с малярийными комарами и использовавшие для этого преимущественно обработку жилых помещений ДДТ, также повернулись к пестициду спиной. Агентство по международному развитию заявило, что он не прошел официальной регистрации в Управлении по охране окружающей среды для использования на территории США, а потому оно не может оказывать финансовую помощь в реализации программ, предусматривающих применение ДДТ. В результате, несмотря на решение Экспертного совета ВОЗ по проблеме малярии о том, что ДДТ безопасен и весьма эффективен в борьбе с этой болезнью, с 1979 года сама эта организация отдает предпочтение стратегии, игнорирующей причинно-следственную связь между снижением количества домов, обрабатываемых ДДТ, и ростом заболеваемости малярией, делая акцент на лечебных, а не превентивных мероприятиях. Вместо того чтобы бороться с малярией единственным эффективным из всех известных нам методов, ВОЗ тратит свои далеко не безграничные средства на политкорректную, но весьма сомнительную кампанию по борьбе с курением (см.: Lal 2000b).

Сокращение масштабов обработки жилых домов привело к появлению комаров, невосприимчивых к ДДТ. Тем не менее там, где этот пестицид применяется энергично, — например, в Мексике, — уровень заболеваемости малярией, даже несмотря на возросшую сопротивляемость комаров его воздействию, снижается. Сегодня потребность в ДДТ велика как никогда: у анофелесов (малярийных комаров) выработалась резистентность к ныне применяющимся пестицидам — синтетическим пиретроидам.

Методика, которой отдает предпочтение ВОЗ, — раздача населению обработанных пестицидами противомоскитных сеток и лечение заболевших с помощью хлорохина — представляется несостоятельной из-за двух факторов. Во-первых, раздавать сетки и следить, чтобы они использовались, — дело более сложное и, скорее всего, менее эффективное, чем обработка домов ДДТ. Во-вторых, резистентность к хлорохину, выработавшаяся у комаров в Восточной Азии и Южной Америке еще в 1960-х годах, теперь распространилась на большинство стран, где существует малярия. Конечно, идет работа над новыми перспективными лекарствами, но вакцина от малярии будет создана не раньше чем через семь лет. Программы по борьбе с малярией, несомненно, должны предусматривать лечебные мероприятия, но превентивные меры имеют столь же важное значение, а истребление комаров с помощью ДДТ остается самым эффективным и рентабельным среди них (см.: www.malaria.org).

Но если в пользу применения ДДТ говорят и научные, и экономические соображения, почему столько стран мира запрещают его? Ключом к разгадке является причина, по которой Ракелсхаус принял свое не обоснованное с научной точки зрения решение: речь идет о концепции «устойчивого развития», которую экологическое движение рассматривает как основополагающую. Поддержку этой концепции выразила в своем докладе «Наше общее будущее» и Всемирная комиссия по вопросам окружающей среды и развития (World Commission on Environment and Development), председателем которой была тогдашний премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд, впоследствии возглавившая ВОЗ. Понятие «устойчивости» — по крайней мере в его радикальном варианте — означает отказ от замены «естественного капитала» (лесов, фауны и флоры и иных природных ресурсов) капиталом «рукотворным». Поскольку считается, что пестициды оказывают негативное воздействие на естественный капитал, их применение несовместимо с устойчивым развитием. Поэтому бороться следует не с насекомыми с помощью пестицидов, а с болезнями, которые они разносят, — с помощью противомоскитных сеток и лекарств. Аргументам об отсутствии научных данных

о том, что истребление комаров с помощью ДДТ вредит естественному капиталу, противопоставляется так называемый принцип перестраховки. В общем, экологи все равно выступают за запрет ДДТ, потому что готовы жертвовать человеческими жизнями ради спасения птиц и комаров.

Мизантропия, лежащая в основе позиции экологов, наглядно проявляется в следующем заявлении Пола Эрлиха относительно Индии: «Я хорошо почувствовал, что означает взрывной рост населения, одним невыносимо душным вечером в Дели... Улицы буквально кишели людьми. Люди ели, стирали, спали, шли в гости, спорили, кричали. Люди совали руки в окна такси, выпрашивая милостыню. Люди мочились и испражнялись. Люди висели на подножках автобусов. Люди гнали по улице скот. Люди, люди, люди».

Неудивительно, что еще с 1950-х годов многие экологи настаивают, что, как выразился один из них, «возможно, не так уж и гуманно не позволять людям погибать от малярии с тем, чтобы они попросту умирали более медленной смертью от голода. [Таким образом, малярию можно считать] даже благом, поскольку значительная часть „малярийного пояса“ непригодна для сельского хозяйства, и болезнь не позволяет человеку разорить эти территории и израсходовать на них собственные ресурсы». А вот и другое недавнее высказывание на ту же тему: «Когда-нибудь, вероятно, будет создана противомаларийная вакцина, которая позволит полностью покончить с некоторыми формами этой болезни, но тогда возникнет затруднение иного рода: важные заповедные районы, защищенные сегодня угрозой малярии, подвергнутся опасности из-за неразумного освоения» (цит. по: Tren, Bate 2001).

(3) Биоразнообразие и генетически модифицированные продукты питания. «Зеленые» лоббируют еще одно соглашение — Конвенцию о биологическом разнообразии, которая должна ограничивать использование генетически модифицированных продуктов (ГМП): считается, что они угрожают этому самому разнообразию. Нагнетанию страха вокруг ГМП необходимо противодействовать. «Зеленая революция» опровергла апокалиптические прогнозы о невозможности прокормить растущее население планеты, но сегодня предпринимаются попытки остановить следующий этап аграрной революции, связанный с биотехнологиями. Как заметил недавно отец «зеленой революции» Норман Борлауг, хотя эта революция

еще не завершена и повышения урожайности можно и дальше достигать за счет распахивания новых земель, орошения, применения удобрений, борьбы с сорняками и вредителями, сокраще-

ния потерь при уборке, для того, чтобы генетическое совершенствование пищевых культур осуществлялось темпами, необходимыми для удовлетворения потребностей 8,3 миллиарда человек (а именно такова, по прогнозам, будет численность населения планеты к концу первой четверти нашего столетия), традиционные технологии нужно сочетать с технологиями биологическими (Borlaug 2000).

В 1995 году площади, засеянные биотехнологическими культурами, составляли 4 миллиона акров, а в 1999-м — уже 100 миллионов. В том же году в Соединенных Штатах 50% посевов соевых бобов и до трети зерновых составляли трансгенные культуры. ГМП обеспечивают большую экономическую выгоду, поскольку они позволяют сократить использование пестицидов, повысить урожайность и снизить потребительские цены (Krattiger 2000). Сразу после разработки они внедряются самым активным образом. Тем не менее «зеленые» — как обычно, возглавляемые Greenpeace — повсеместно, и особенно в Европе, нагнетают массовую истерию вокруг этих продуктов, называя их «франкенштейновой пищей».

Но если ГМП — это «биологический Франкенштейн», то так же можно назвать практически все, что мы употребляем в пищу. Любой метод, использующий формы жизни для создания или модификации продуктов питания, можно назвать биотехнологическим: пивоварение или изготовление хлеба из теста вполне можно отнести к биотехнологиям «традиционного типа». Борлауг отмечает:

На самом деле генетическая модификация началась гораздо раньше, чем человек научился изменять злаковые культуры путем искусственной селекции. До него этим занималась матушка-природа, и зачастую в очень больших масштабах. К примеру, зерновые, от которых во многом зависит наше питание, являются результатом необычного (но естественного) скрещивания разных видов трав. Пшеница, из которой сегодня делается хлеб, стала результатом гибрида трех разных геномов растений, каждый из которых состоит из семи хромосом, а потому ее вполне можно назвать трансгенной. Маис также является продуктом трансгенной гибридизации. В эпоху неолита за сравнительно короткий период люди «одомашнили» практически все виды растений, которые мы сегодня употребляем в пищу, и нынешние породы скота. С тех пор несколько сотен поколений земледельцев коренным образом модифицировали генетику всех наиболее распространенных видов

используемых нами растений и домашних животных. Чтобы понять, насколько далеко зашли эти эволюционные изменения, достаточно посмотреть на окаменевшие кукурузные початки возрастом в 5000 лет, найденные в пещерах Техуакан в Мексике: по размерам они в десять раз меньше нынешней кукурузы. Благодаря развитию науки за последние 150 лет мы приобрели знания о генетике и селекции растений, позволяющие нам делать то, чем в прошлом по принципу случайного отбора занималась матушка-природа. Генетическая модификация растений — это не какое-то колдовство, а постепенное подключение сил природы к задаче прокормления человечества (Borlaug 2000).

Ведь биотехнология представляет собой простую изоляцию отдельных генов от одних организмов и передачу их другим без обычного оплодотворения, необходимого для сочетания генов обеих родительских особей.

Никакой опасности для здоровья людей или экологии ГМП также не представляют: об этом уже говорилось неоднократно — в открытом письме в защиту биотехнологий, подписанном 2100 учеными из разных стран, в докладах Национальной академии наук США, Комитета по науке Палаты представителей Конгресса США и в исследовании, проведенном британским Фондом Наффилда (Naffield Foundation). С 1994 года более 300 миллионов североамериканцев употребляют в пищу несколько десятков видов ГМП, выращиваемых на 100 с лишним миллионах акров, и никаких проблем с их здоровьем и окружающей средой до сих пор отмечено не было (Whelan 2000). Истерия, однако, продолжается. Чтобы понять ее мизантропическую природу, достаточно привести в качестве примера историю с чудесным «золотым рисом».

Ученые из швейцарского Федерального института технологий в Цюрихе и Международного института по изучению риса на Филиппинах успешно внедрили в генетическую структуру риса гены, производящие бета-каротин — основу витамина А, что позволяет повысить содержание в этом продукте витамина А, железа и других питательных веществ. Поскольку генетически модифицированный рис содержит бета-каротин, его окраска приобретает оранжево-бронзовый оттенок — отсюда и название «золотой рис». Он обещает существенно повлиять на здоровье миллионов людей, страдающих от недостатка витамина А и железа, что ведет, соответственно, к слепоте и анемии. Подсчитано, что от нехватки витамина А в мире — в основном в развивающихся странах — страдает до 180 миллионов детей, и 2 миллиона в год от этого умирает.

Почти миллиард человек страдает анемией от недостатка железа. Образцы «золотого риса» бесплатно предоставляются государственным институтам рисоводства в разных странах мира. Таким образом, миллионы людей почти без всяких затрат удастся избавить от этих болезней.

Тем не менее, как отмечает создатель «золотого риса» профессор Поттрикус, «зеленые» выступают против его использования в пищу даже несмотря на то, что этот продукт удовлетворяет всем их требованиям. Новый сорт риса разрабатывался не частными компаниями и не предназначен для коммерческого использования, его внедрение поможет бедным и больным, он представляет собой устойчивую культуру, не требующую дополнительных затрат и ресурсов, он распределяется среди мелких фермеров бесплатно и без каких-либо ограничений, при сохранении части урожая в виде семенного фонда его можно сеять сезон за сезоном, он нисколько не сокращает сельскохозяйственное и природное биоразнообразие, не оказывает негативного воздействия на окружающую среду, не представляет никакой опасности для здоровья потребителей, наконец, его разработка традиционными методами просто невозможна.

Однако, отмечает Поттрикус, «силы, выступающие против ГМП, делают все, чтобы бедные крестьяне не получили доступа к „золотому рису“». Мы узнали, что у этой оппозиции есть скрытая политизированная программа. Ее волнует не столько экология, здоровье потребителей или помощь обездоленным. Речь идет о радикальной повестке дня, предусматривающей борьбу против технического прогресса и усиление собственных политических позиций» (Potrykus 2000).

Выводы

В общем, все ясно. «Зеленые» — современная секулярная разновидность религиозного движения, которое начало «крестовый поход» всемирного масштаба, стремясь навязать всем свои представления о жизни. Его главная цель — поставить заслон экономическому развитию, хотя лишь оно дает беднякам всей планеты надежду на избавление от вековой нищеты. Эти современные секулярные крестоносцы-христиане вместо спасения души занимаются спасением «космического корабля под названием Земля». Им надо оказывать решительное противодействие.

Во-первых, необходимо противостоять тем, кого им удалось обратить в свою веру, — нынешним наследникам «рисовых христиан», или «полуварваров», как в свое время говорили китайцы; в Индии к их

числу относятся Арундхати Рой, Вандана Шива, Медхка Паткар и иже с ними. Утверждения этих людей о том, что их взгляды соответствуют индуистской космологии, напоминают утверждения христиан-прозелитов, пытавшихся в XIX веке создать «синкретизированное» христианство, и столь же смехотворны.

Во-вторых, не следует заключать международные договоры и конвенции, которые «зеленые» лоббируют, чтобы юридически закрепить собственные цели. Поскольку во многих странах министерства охраны окружающей среды превратились в бастионы обращенных в «зеленую веру», главную роль в сопротивлении «зеленому империализму» должны играть министерства экономики — эти ведомства должны потребовать, чтобы именно им принадлежало последнее слово при одобрении любого подобного договора. Китай, продолжая производство и применение ДДТ, а также развивая биотехнологии, показывает, что капитуляция перед этой последней разновидностью западного культурного империализма отнюдь не неизбежна. К этой борьбе могут присоединиться многие на самом Западе (например, Джулиан Смит или его последователи, а также Бьорн Ломборг) — те, кто не попал под воздействие этого секулярного варианта христианской религии и сможет доказать, что «зеленые» и их программа — не более чем «бумажные тигры», подобные миссионерам из предыдущего этапа развития западного империализма.

Навстречу мировому беспорядку

Между последними десятилетиями XIX и XX веков существуют довольно мрачные параллели. И тогда, и сейчас возникало впечатление, что мир, все теснее связываемый воедино международной торговлей и потоками капиталов, движется к спокойствию и процветанию. В XX веке эта мечта была развеяна на полях Фландрии. Первая мировая война, о которой справедливо говорят, что она отнюдь не была неизбежна, положила конец первому Либеральному экономическому миропорядку (ЛЭМП), сформировавшемуся под руководством Британии. Потребовалось почти сто лет, чтобы воссоздать ЛЭМП — на сей раз под эгидой США.

Одной из причин Первой мировой войны стало империалистическое соперничество в борьбе за колонии. Эта поздняя фаза имперского строительства подпитывалась как территориальным императивом, так и идеей о «бремени белого человека», которое он несет ради

спасения душ «дикарей». В Индии XIX века, как продемонстрировал Стоукс, возник деструктивный альянс между евангелистами, верившими в Новый Завет, и утилитаристами-радикалами, чьим кредо было торжество разума. И те и другие проповедовали превосходство западных ценностей, религиозных или секулярных. Сегодня мы видим, как аналогичный альянс формируется между некоторыми учеными и экофундаменталистами — пусть его идеология изменилась, по форме он носит столь же империалистический характер. Однако история не повторяется. Если в XIX веке борьба за «умы и сердца» людей велась в рамках суверенных государств или между ними, то сегодня ареной для культурных империалистов стал ряд международных организаций. Небесполезно присмотреться, как проходит этот процесс, и оценить его возможные последствия¹⁹.

Необходимые «зацепки» дает блестящая реконструкция происхождения «современной эпохи», принадлежащая перу Стивена Тулмина (Toulmin 1990). Тулмин утверждает, что ее сформировали две основные тенденции: скептический гуманизм раннего Ренессанса, воплощенный в идеях Монтеня, Эразма Роттердамского и Шекспира, и рационализм конца XVI века, связанный с картезианскими поисками достоверности бытия. Последний стал основой для триумфа научной революции и методов ньютоновской механистической физики — этого образца рационального мышления. Наиболее оригинальный из выводов Тулмина заключается в том, что рационалистический «проект» спровоцировала Тридцатилетняя война, последовавшая за убийством французского короля Генриха IV в 1610 году. Его попытка создать веротерпимое светское государство с равными для католиков и протестантов правами стала отражением скептического гуманизма Монтеня. Гибель Генриха была воспринята как признак провала этого толерантного ренессансного скептицизма. В результате последовавшего за этим кошмара — волны религиозных войн в поддержку различных догматов веры — Декарт решил преодолеть скептицизм Монтеня (казалось, что именно он обернулся столь катастрофическими последствиями), создав формулу подлинной достоверности.

Этот рационалистический проект, породивший научную революцию, нашел свое выражение, утверждает Тулмин, в появлении системы национальных государств, возникшей после Вестфальского мира. До начала Первой мировой войны распространение этих двух «систем» происходило параллельно. Однако события второй половины XIX века, связанные с появлением теорий Дарвина и Фрейда, пробили трещины в броне рационалистического картезианского проекта. Несмотря на замену ньютоновской физики не столь «механистичными»

теориями Эйнштейна и его преемников, беспорядок на политической арене в 1930-х годах привел, как и тремя веками ранее, к поискам достоверности — так появился на свет логический позитивизм.

Окончательный демонтаж «каркаса» рационалистического проекта, построенного после Вестфальского мира, по мнению Тулмина, произошел в 1960-х годах — убийство Кеннеди стало таким же знаковым событием, как и гибель Генриха IV. Многие надеялись, что Кеннеди выступит инициатором нового мироустройства, в рамках которого наступит конец эпохи безраздельного господства отдельных государств, и ей на смену придет период транснационального сотрудничества в рамках международных институтов. Таким образом, с 1960-х годов человечество пытается создать заново концепцию ренессансного гуманизма, отодвинутую на обочину рационалистическим картезианским проектом XVI века. Тулмин отмечает: «К 1950-м годам уже существовали все интеллектуальные и практические причины для восстановления единства, превращенного в XVII столетии в дихотомию — дихотомию человечества и природы, духовной деятельности и ее материальных коррелятов, рационализма и эмоциональных побуждений к действию и т.д. и т.п.». Затем он отмечает, что первым на это среагировало послевоенное поколение, «поскольку тогдашняя политическая ситуация касалась каждого лично». Вьетнамская война

стала для него шоком, побудившим к переосмыслению притязаний государств — в первую очередь притязаний на безграничный суверенитет. Рейчел Карсон продемонстрировала этому поколению экологическую взаимозависимость между человеком и природой, наследники Фрейда — способность людей лучше понимать свою эмоциональную жизнь, а кадры телевизионных новостей, ставшие вдруг тревожными, породили сомнение в нравственности и мудрости правителей. В такой ситуации лишь неисправимо тупой или морально бесчувственный человек не сделал бы нужного вывода. Этот вывод был связан не только с Вьетнамом: очевидна стала скорее крайняя устарелость мировоззрения Нового времени, превратившегося в идейное обоснование понятия «национальное государство» где-то в 1700 году (Toulmin 1990: 161).

Здесь пора познакомить читателя с выводами Дугласа и Вилдавски относительно культурных и политических характеристик экологического движения. Они утверждают, что для суверенного государства

характерен иерархический центр; к такому же выводу, по сути, приходит и Тулмин. Этому центру противостоят «пограничные», как выражаются Дуглас и Вилдавски, организации. Они представляют собой «светские и религиозные движения протеста, а также разнообразные секты и коммуны» (Douglas, Wildavsky 1983: 102). Авторы пишут:

Пограничье определяется само собой, за счет оппозиции более масштабным, всеобъемлющим социальным системам. Оно состоит из небольших ячеек и не считает катастрофой ограниченный масштаб организаций. Оно служит предостережением Центру, что его заботливо возвращенные социальные системы недолговечны, поскольку тот не прислушивается к сигналам о грядущем катаклизме. Пограничье волнует Бог или природа — два арбитра, не связанные с масштабными социальными системами Центра. Эти системы должен покарать либо Бог, либо природа — за грехи, одинаковые в обоих случаях: мирские амбиции, жажду материальных выгод, саму величину организации (Ibid., 123).

Подобно Тулмину, Дуглас и Вилдавски расценивают Вьетнамскую войну и Уотергейт как события, подорвавшие в Соединенных Штатах поддержку, которой пользовался Центр, и придавшие большую легитимность «пограничью» — особенно тому его сегменту, что делает акцент на природе. Существует и целый ряд более сложных причин, по которым моральный авторитет Центра во многих западных государствах оказался подорванным (глава 5). Все это породило новые источники морального авторитета за пределами иерархической структуры суверенного государства; этот процесс напоминает возврат к формам, бытовавшим на Западе в период Средневековья. Тулмин отмечает: «Весьма заметной чертой системы европейских держав, созданной в результате Вестфальского мира... был неограниченный суверенитет этих держав. До реформации правители... осуществляли свою политическую власть под нравственным надзором Церкви. Как убедился Генрих II после убийства Томаса Беккета, в качестве платы за продолжение своей поддержки Церковь даже могла заставить короля совершить унижительное покаяние» (Toulmin 1990: 196).

В результате подрыва нравственного авторитета западного государства этот авторитет все больше переходит к НПО вроде Amnesty International, а во многих случаях — и к экологическим НПО. Распад Вестфальской системы и частичный возврат к ситуации времен Средневековья, на мой взгляд, чреват опасностью экоимпериализма, напоми-

нающего не столько «борьбу за Африку» в XIX веке, сколько Крестовые походы. Новая имперская держава — Соединенные Штаты — по-прежнему заражена этим морализмом. Ее экоморалисты могут попытаться навязать свои «нравственные принципы» всему миру.

Причина вот в чем: если Запад поворачивается спиной к ценностям Нового и Новейшего времени, то остальной мир хочет познать технологические плоды этой эпохи, не поступаясь при этом собственной «душой». Поэтому даже религиозные фундаменталисты за пределами Запада осознают необходимость технического прогресса — хотя бы для того, чтобы иметь возможность производить или приобретать оружие, которое они считают гарантией от повторения тех унижений, что они претерпели от превосходящего их по мощи Запада. Попытки экоморалистов помешать созданию в третьем мире индустриальной базы для такого могущества под лозунгом спасения «космического корабля под названием Земля», несомненно, встретят ожесточенное сопротивление. В результате возникает серьезнейший потенциальный источник мирового беспорядка.

Глава 9

Выводы

В конце 2-го тысячелетия мир являет нам несколько парадоксов. Один из них иллюстрируют недавние выборы в двух крупнейших демократических государствах мира — США и Индии. В обеих странах центральное место в ходе избирательных кампаний занимали проблемы глобализации. Однако, как это ни парадоксально, в Индии это явление воспринимали позитивно все соперничающие партии — и даже прежние сторонники культурного национализма из БДП прочно привязали свою избирательную платформу к глобализации и либерализации экономики. В США же Демократическая партия сделала одним из главных пунктов своей кампании надуманные страхи по поводу «аутсорсинга» рабочих мест в Китай и Индию, а республиканцы, которых считают сторонниками свободной торговли, еще до выборов провели через Конгресс импортные тарифы на сталь и увеличение субсидий отечественным сельхозпроизводителям, чтобы завоевать больше голосов в «неопределившихся» штатах. Это говорит о радикальном изменении позиции каждой из стран в отношении глобального капитализма и, в особенности, в отношении преимуществ свободной торговли. В предыдущих главах мы показали, как сложилась такая ситуация. Я утверждаю: главная проблема заключается в неспособности США принять и взять на вооружение правильный классически-либеральный принцип введения свободной торговли в одностороннем порядке, которого придерживалась их предшественница — Британская империя XIX века. В вопросе о свободной торговле Вашингтон по-прежнему опрометчиво цепляется за принцип взаимности. А бывшее коммунистическое государство Китай, напротив, за последние двадцать лет в одностороннем порядке провело радикальную либерализацию торговли. Многие страны третьего мира, например Индия и Чили, опасаются полностью сломать свои торговые барьеры, поскольку в этом случае у них не окажется козырей для торга с США и Евросоюзом в «игре во вза-

имность», в которую до сих пор упорно играют крупнейшие экономические державы. Парадоксально, но факт: инициатор нового ЛЭМП превратился в его самого колеблющегося сторонника.

Не менее парадоксально и другое: в то время как страны третьего и бывшего второго мира, где экономическая активность подавлялась, все больше берут на вооружение вторую составляющую классической либеральной политики — принцип *laissez faire* — в Соединенных Штатах и государствах Евросоюза, прежде выступавших за свободный рынок и ограничение государственного вмешательства, мы сегодня не наблюдаем сколько-нибудь заметного сокращения непомерно раздутых размеров и функций государства. И опять же Китай — социалистическое, казалось бы, государство — создал на своем процветающем Юге самый свободный рынок труда в мире.

В основе обоих парадоксов лежит взаимодействие между результатами глобализации с точки зрения распределения доходов, с одной стороны, и демосом — с другой. Те, кто в краткосрочной перспективе проигрывают от глобализации, способны использовать политический процесс для предотвращения или ослабления происходящих изменений за счет собственного будущего уровня жизни и уровня жизни своих соотечественников. Однако, если на Севере от нового ЛЭМП страдают неквалифицированные работники, в их распоряжении есть простой способ сохранить и повысить свои доходы: пойти учиться. Это позволит им не остаться за бортом формирующегося нового разделения труда, в рамках которого «голова» — наиболее квалифицированные работники — находится на Севере, «тело» — низко- и среднеквалифицированные работники — на Юге, в основном в Азии, а богатые сырьевыми ресурсами страны Африки и Латинской Америки специализируются на первичных продуктах. Навыки, необходимые на Севере, касаются не только производства торговых товаров, спрос на которые постоянно растет, но и межличностных контактов, играющих важную роль в производстве неторговых услуг. Неспособность Севера гладко вписаться в это новое международное разделение труда отчасти связано с его отходом от принципов классического либерализма, согласно которым социальная помощь должна оказываться адресно — тем беднякам, которые действительно нуждаются в ней, а такое «общественное благо», как образование, государством только финансируется, но не производится. В связи с растущим осознанием того, как «государство всеобщего благосостояния» сказывается на поведении людей, сегодня предпринимаются запоздалые попытки изменить политический курс, инициаторами которого стали Бисмарк в Германии, Ллойд-Джордж в Британии и Рузвельт в США.

Необходимые реформы затрудняются политическими играми лоббистских групп и постепенным, пусть и незаметным переходом ряда стран Севера от представительной демократии к «демократии участия». Растущее влияние практически непрерывно проводящихся социологических опросов на государственную политику ведет к усилению давления популистских сил, отражающих преходящие, эфемерные всплески страстей. В условиях демократического процесса рациональные соображения относительно выбора политического курса народными представителями заменяются прямыми или косвенными референдумами, где исход определяет не разум, а эмоции и политтехнологии.

Поэтому иначе как парадоксом нынешнюю «панацею» в сфере развития — утверждение демократии в третьем мире — назвать нельзя (подробнее см.: Lal 2003b). Считается, что прямая связь между демократией и развитием установлена целым рядом статистических исследований¹. Однако статистические коэффициенты, используемые в этих исследованиях для учета политических переменных, не внушают доверия, и к тому же их качество страдает от эконометрической проблемы идентификации. В недавнем сравнительном исследовании, где анализировалась экономическая история 25 развивающихся стран за тридцатилетний период, мы с Мюинтом не обнаружили какой-либо связи между формой правления и экономическими результатами (Lal, Myint 1996). Главной детерминантой экономической политики, влияющей на эффективность инвестиций и темпы роста, является не столько государственный строй, сколько стартовая ситуация в плане наделенности ресурсами — в особенности наличие или отсутствие сырьевых богатств. По сути это связано с неизбежной политизацией сырьевой ренты, оказывающей негативное воздействие на показатели роста. Обделенные природными богатствами страны, напротив, вне зависимости от формы правления вынуждены развивать свой единственный ресурс — человеческий капитал. В результате бедные сырьевыми ресурсами страны — например, дальневосточная «банда четырех» — в среднем демонстрируют гораздо лучшие экономические результаты, чем государства с изобилием природных богатств — скажем, африканские и латиноамериканские. Страны, оказавшиеся в плане наличия факторов производства где-то посередине между этими двумя крайностями, такие как Индия и Китай, в экономической политике шарахались из стороны в сторону, попеременно следуя примеру богатых и бедных природными ресурсами государств, достигая в результате посредственных промежуточных экономических результатов.

Между политическими и экономическими/гражданскими свободами существует важное различие, объясняющее характер взаимо-

отношений между государственным строем и экономикой. Политическая свобода самоценна, но она не обязательно способствует процветанию. Это хорошо понимал де Токвиль, отмечая в своем «Старом порядке»: «Совершенно верно, что со временем свобода всегда доставляет тем, кто умеет ее сдерживать, достаток, благосостояние и часто богатство; но порой бывает, что она временно затрудняет пользование этими благами; а случается и так, что один лишь деспотизм может дать эту приходящую возможность. Люди, которые приобретали свободу только ради этих благ, никогда не сохраняли ее надолго... Кто ищет в свободе что-то другое, нежели она сама, создан, чтобы быть рабом» (De Tocqueville [1856] 1998). Необходимой предпосылкой материального благосостояния являются в первую очередь экономические/гражданские, а не политические свободы. Поэтому, хотя демократия, вероятно, является предпочтительной формой правления, поскольку она способствует достижению весьма важной цели — свободы как таковой, ее практическая ценность как инструмента процветания неоднозначна. Для развития важна не политическая, а экономическая свобода, а потому с наибольшей вероятностью способствует росту государство, отвечающее критериям «гражданской ассоциации» по определению Оукшота. Эту связь между разумным управлением и экономическим благосостоянием четко осознавали основатели классического либерализма — Смит и Юм. Они признавали, что критерии разумности управления важнее, чем государственный строй. Наилучшим примером их правоты является Гонконг, занимающий по показателям роста первое место в «банде четырех». Там поддерживались гражданские и экономические свободы, однако, будучи британской колонией, он, естественно, не отвечал критериям демократического государства.

Нынешняя одержимость Запада распространением демократии обусловлена его стремлением утвердить собственные «моральные принципы» по всему миру. Ситуация усугубляется пропагандистскими кампаниями НПО, большинство из которых преследует те или иные связанные с экологией цели. Они в буквальном смысле «зарабатывают на хлеб», нагнетая страх перед неизбежным «апокалипсисом сегодня», эксплуатируя суеверия, традиционно свойственные человечеству. Кроме этого, они играют на нравственных эмоциях и используют неразбериху в космологических представлениях Запада. Многие из их моральных аргументов, как я показал, отражают специфические представления западной христианской цивилизации. Их «разговоры о правах» выглядят нелогичными даже с точки зрения западной этики. Их попытки проникнуть в международные институты, созданные после Второй мировой

войны, и использовать их для навязывания всей планете западной морали представляют собой серьезный потенциальный источник «мирового беспорядка». На основе выявленного мною различия между материальными и космологическими представлениями можно сделать вывод и о различии между заимствованием западных материальных представлений, связанных с функционированием экономики, что необходимо для модернизации, и западных космологических представлений о том, «каким образом надо жить» (Платон).

На Западе материальные и космологические представления изменились в результате двух папских революций. Революция Григория Великого в VI веке привела к пересмотру космологических представлений, особенно в сфере семейных отношений, сделав индивидуализм их преобладающим элементом. Революция Григория VII в XI веке изменила материальные представления, создав коммерческую и правовую инфраструктуру, необходимую для функционирования рыночной экономики. Именно вторая папская революция привела к экономическому возвышению Запада.

В ходе последующего столкновения между гегемонистским Западом и остальным миром потерпевшие поражения цивилизации Евразии оказались перед выбором — провести модернизацию, взяв на вооружение материальные представления Запада (коммерческую и правовую инфраструктуру рыночной экономики, созданную в результате «революции» Григория VII), чтобы его догнать, или, подобно устрице, замкнуться в своей раковине. Япония быстро выбрала первый путь и провела модернизацию без вестернизации. Другие страны, например Китай и Индия (и, возможно, Россия) предпочли компромиссный вариант. Они опасались, что модернизация неизбежно приведет и к вестернизации и «утрате собственной души». Поэтому они сделали выбор в пользу дирижистских альтернатив — фабианского социализма и коммунизма, надеясь таким способом примирить традиции с современностью. Только после громкого провала этой альтернативы две великие евразийские цивилизации осознали, что модернизация возможна и без вестернизации. Подобно первопроходцу — Японии, они присоединились к процессу глобализации капитализма, не пожертвовав при этом собственными космологическими представлениями. Попытки западных «мироspасителей» и их последователей в рамках этих цивилизаций (в свое время китайцы называли таких людей «рисовыми христианами») в принудительном порядке навязать другим свои космологические представления встретят со стороны великих евразийских цивилизаций жесткое сопротивление. Дело может даже дойти до того, что сторонники

культурного национализма в этих странах развяжут кампанию против глобализации, поскольку порождаемая ею модернизация сегодня вновь ошибочно отождествляется с вестернизацией. Поэтому «мироспасителям» необходимо решительно противодействовать.

Другой парадокс ситуации связан с создаваемым «новыми дирижистами» впечатлением, будто глобализация капитализма в большинстве случаев несет третьему миру не беспрецедентный рост благосостояния, а усиление неравенства и закрепление нищеты. Факты показывают, что эти утверждения ложны. Как и в период первого ЛЭМП, страны третьего мира, подключившиеся к глобализации капитализма, переживают беспрецедентное в истории процветание и резкое сокращение масштабов бедности. Глобализация привела даже к появлению за пределами Запада многочисленного среднего класса. Наоборот, за бортом благосостояния, порождаемого глобальным капитализмом, оказались те страны (в основном африканские, центральноазиатские и ближневосточные), что не сумели интегрироваться в глобальную экономику. Вопреки утверждениям критиков, глобальный капитализм (в его англосаксонском акционерном варианте) продемонстрировал свою способность повышать благосостояние и искоренять бедность везде, где ему позволяют развернуться.

Наконец, еще один парадокс заключается в том, что международные институты, созданные Соединенными Штатами после Второй мировой войны для поддержки нового ЛЭМП, сегодня либо недееспособны, либо поддерживают «новый дирижизм». Именно успехи, достигнутые Всемирным банком и МВФ в вовлечении многих стран третьего и второго мира в процесс глобализации, сделали существование этих структур излишним. МВФ, созданный для управления Бреттон-Вудской системой квазификсированных валютных курсов, утратил свою актуальность после того, как многие страны мира перешли к различным вариантам гибкого валютного курса. Он нашел себе новое применение — урегулирование финансовых кризисов, однако из-за возникающих при этом моральных рисков целесообразность этой его функции оказалась под вопросом. Всемирный банк утратил свою роль финансового посредника, когда проводящие разумную экономическую политику страны третьего и второго мира получили доступ на рынок частного капитала. Его значение в качестве организатора международной помощи подрывается явной неспособностью «обусловленного» финансирования изменить поведение «хищнических» государств. Банк, по сути, превратился в рассадник «нового дирижизма»: он поддерживает все цели, за которые выступают НПО. В идеале Всемирный банк и МВФ следовало бы упразд-

нить, поскольку задачи, ради которых они в свое время создавались, уже выполнены. Однако международные институты, как известно, «бессмертны». Поэтому в других работах я предлагал объединить эти два органа и придать им новые функции².

Их можно было бы задействовать для решения проблемы «сырьевой ренты», которая стала причиной неудач в столь многих государствах из тех, что мы называем «несостоятельными» или «недееспособными». Как показало наше с Мюинтом сравнительное исследование, у всех, кто контролирует государственный аппарат, возникает мощный соблазн присвоить «сырьевую ренту» для собственных нужд. В «несостоятельных» и «недееспособных» государствах именно вокруг этой ренты ведется основная политическая борьба. В отсутствие каких-либо гарантий относительно сроков пребывания «у руля» хищники, дорвавшиеся до власти, мыслят сегодняшним днем: их в любой момент могут убить или свергнуть в ходе очередного раунда борьбы за контроль над рентой. Поэтому они стараются выжать из страны как можно больше и как можно скорее. Когда речь заходит о подобных «недееспособных» государствах, очевидным выходом из ситуации представляется «аласкинская модель»: в этом штате нефтяные доходы распределяются между всеми жителями в виде чеков на определенную сумму, предоставляемых гражданам через налоговую систему. Однако для подобных трансфертов необходимо функционирующее государство.

Решением могло бы стать объединение персонала Всемирного банка и МВФ во вновь созданном Международном фонде природных ресурсов (МФПР). В этот фонд могли бы передаваться сырьевые рентные доходы несостоятельных и недееспособных государств, где они могли бы условно депонироваться для последующего использования *только в той стране, откуда они поступили*. Предоставление этих средств должно осуществляться исключительно по решению МФПР для целей, определенных его руководством после консультаций с правительством данной страны, — прежде всего на осуществление социальных и экономических инфраструктурных проектов. Чтобы хищники не захватили рудники или скважины, порождающие эти рентные доходы, необходимо задействовать военную мощь имперской державы или коалиции великих держав. Это могло бы стать решением проблемы природных ресурсов, которые для многих стран третьего мира превратились в «прóклятое богатство».

Что же касается других специализированных ведомств ООН, то для них подобную полезную функцию найти невозможно. Сегодня вместе с Экономическим и социальным советом ООН они стали врагами нового ЛЭМП. А вместе с НПО, которым они так часто предоставля-

ют поддержку и трибуну, эти структуры являются врагами бедняков всего мира. Они — самые мощные каналы распространения «нового дирижизма». Эти организации следует упразднить.

В результате остается ВТО. До недавних пор эта организация достигала впечатляющих успехов в деле распространения свободной торговли на международной арене. Однако после перехода Соединенных Штатов к принципу односторонних действий и двусторонних соглашений в торговой политике роль и значение ВТО оказались в серьезной опасности. Единственная надежда в этом плане связана с тем, что Вашингтон откажется от нелогичной приверженности принципу взаимности и введет свободу торговли в одностороннем порядке.

В начале 1990-х я написал небольшую книгу о том, какую позитивную роль могут сыграть концепции классического либерализма в искоренении вековой нищеты третьего мира. По целому ряду причин развивающиеся страны начали прислушиваться к этому призыву. Я и представить себе не мог, что сегодня возникнет необходимость донести ту же идею до стран Севера. Однако этого требует нынешнее возвышение «нового дирижизма». Северу пора на деле взять на вооружение принципы классического либерализма, которых он придерживается на словах. Хотя процесс глобализации можно, подобно стакану, воспринимать как наполовину полный или наполовину пустой, сейчас усиливается опасность того, что «новый дирижизм» подорвет сегодняшний ЛЭМП так же, как «дирижистская догма» погубила его предшественника. Однако Кассандра охрипла, и ей пора менять ремесло.

Примечания

Предисловие к русскому изданию

1 Именно эти вопросы стали центральной темой для обсуждения авторитетными учеными и политиками из России и европейских стран на Энгельсбургском семинаре по России, организованном в 2008 году шведским фондом Ael and Margaret Axelson Johnson Foundation.

2 Там анализируются вопросы о соотношении демократии и развития, а также популярный тезис о связи между демократией и миром.

Предисловие

1 Так, в статье, напечатанной в Economist от 24 марта 1992 года, отмечалось: «За последние десять лет в развивающихся странах произошли гигантские перемены: их власти повсеместно отказываются от вмешательства в экономику и доверяются силам рынка... Эта бескровная революция знаменует собой победу относительно небольшой группы теоретиков-экономистов, десятилетиями выдерживавших поношения представителей господствующего течения — концепции „экономики развития“. В 1990-х годах становится ясно, что идеи лорда Бауэра и таких экономистов, как Энн Крюгер, Бела Баласса,

Дипак Лал и Ян Литтл, возобладали — и прежде всего в самом третьем мире» (Economist. 1992. March 24. P. 103).

2 Полоний заметил бы в этой связи: «Плохое выражение, избитое выражение» («Гамлет», акт II, сцена 2).

В общем, это понятие абсолютно лишено смысла. Перуанский писатель и политик Марио Варгас Льюса заметил: «„Нео“ — это некто, делающий вид, будто он что-то из себя представляет, тот, кто находится одновременно внутри и снаружи; это непонятный гибрид, пустой звук, за которым нет ничего конкретного — ни ценностей, ни идей, ни режима, ни доктрины... „Неолиберал“ — то же самое, что „полуберал“ или „псевдолиберал“. Это полная чушь. Либо вы за свободу, либо против нее, но нельзя быть „наполовину за“ или „якобы за“ свободу, точно так же, как нельзя быть „наполовину беременной“. Это понятие придумано не для того, чтобы выразить реальную концепцию, а в качестве орудия подрыва и осмеяния, оно придумано для семантической девальвации доктрины либерализма» (Vargas Llosa 2000: 16).

Более того, в этой книге под словом «либерал» я подразумеваю сторонника классического либерализма, а не социалиста, как это принято в современной американской полити-

ческой лексике. Шумпетер указывал: «Примерно с 1900, а особенно с 1930 года это понятие [классический или экономический либерализм] приобрело иное — фактически противоположное — значение; признавая, пусть и неосознанно, его высочайший авторитет, противники частного предпринимательства сочли разумным присвоить это понятие себе и назваться „либералами“» (Schumpeter 1954: 394).

Введение

1 Речь идет об «аллеле 7 допаминового рецептора D-4» (см.: Whybrow 2004: 93).

2 Необходимо различать интенсивный рост, ведущий к стабильному повышению доходов на душу населения, и рост экстенсивный, в рамках которого объем производства увеличивается параллельно с численностью населения, в результате чего среднедушевой доход остается фактически на одном и том же уровне. Экстенсивный рост в мире наблюдался тысячами — увеличение численности населения приводило к наращиванию объемов производства сельхозпродукции за счет освоения новых земель или более интенсивного использования имеющихся земельных ресурсов. В условиях подобной «аграрной органичной экономики», если мы воспользуемся определением Ригли (см.: Wrigley 1988), ограниченность земельных ресурсов на определенном этапе оборачивалась снижением урожайности, что, в сочетании с мальтузианской моделью — ростом населения вследствие любого повышения среднедушевого дохода, — препятствовало устойчивому росту доходов на душу населения. Интенсивный рост, связанный с формированием и расширением империй, приводил к временному повышению среднедушевых

доходов (периодам «смитовского интенсивного роста»). Однако неограниченный интенсивный рост, который я называю «прометеевским», стал возможен лишь в результате Промышленной революции и замены продуктов земли минеральными ресурсами (ископаемым топливом) в качестве энергетической основы экономики; сначала это произошло на Западе, а затем и по всему миру.

3 Доход на душу населения в Китае возрос до 600 долларов (в пересчете по обменному курсу 1990 года), а население достигло 100 миллионов. Однако в результате разрушительных монгольских нашествий к XIV веку численность населения сократилась до 65 миллионов. Когда монгольских завоевателей сменила династия Мин (1368–1644), восстановившая мир и стабильность в стране, численность населения вновь стала увеличиваться, составив к 1800 году 400 миллионов человек (Maddison 2001, табл. В-21).

4 «В первом и втором столетиях существования империи заметного роста численности населения, ВВП на душу населения и совокупного ВВП не наблюдалось, т.е. он не превышал 0,1–0,2% в год» (Goldsmith 1984: 287).

5 В этой связи стоит отметить, что Джонс (Jones 1981) вслед за Кантом (Kant 1784), Гиббоном (Gibbon 1787) и Вебером (Weber [1820] 1958) утверждает, что причина возвышения Запада кроется в политической и институциональной конкуренции внутри европейской «системы государств» после падения Римской империи. Я, однако, считаю (см.: Lal 1998; Lal 2004b) это объяснение неубедительным, ведь Индия долгое время также представляла собой «систему государств», однако там это не привело к Промышленной революции. Напротив, периоды процветания, инноваций и роста в истории Индии приходятся на те редкие моменты политической ста-

бильности, когда весь субконтинент объединялся под властью имперских династий. Возвышение Запада, как я показываю в «Непреднамеренных последствиях», нельзя объяснить с чисто материалистических позиций. Его можно понять только с учетом радикального изменения материальных и космологических ориентиров в Западной Европе, выделившего ее из числа других евразийских цивилизаций. Эта «смена вех» стала результатом двух папских революций — Григория I (она произошла в VI веке и коснулась семейных ценностей) и Григория VII (революция в правовой сфере в XI веке).

Глава I

1 Одним из свидетельств процветания, которое нес с собой этот международный порядок, стало резкое повышение эффективности морского транспорта благодаря успешной борьбе с пиратством. По оценке Дугласа Норта, в результате этого ставки за фрахт торговых кораблей, плавающих в Атлантике, к концу XVIII столетия снизились вдвое по сравнению с серединой XVIII века, а в 1814–1850 годах, еще до начала технологической революции, связанной с появлением паровых судов, производительность в сфере судоходства возрастала на 3,5% в год. Сокращение масштабов пиратства в результате утверждения британского международного порядка привело также к снижению расходов на страхование судов на две трети с 1635 по 1770 год (см.: North 1968).

2 Подробнее об этом см. мою книгу «Похвала империи» (Lal 2004a).

3 В то же время П. Темин отмечает: археологические находки, сделанные на морском дне, свидетельствуют о том, что даже в ранний период железного века крупногабаритные това-

ры уже перевозились по Средиземному морю (такой способ транспортировки был недорог) (Temin 2003). Эта торговля относится к той разновидности, что рассматривали Хекшер и Олин, а значит, ее воздействие должно было соответствовать разработанной ими модели.

4 Поскольку в широких общественных кругах дискуссии о сравнительных и абсолютных преимуществах сопровождаются немалой путаницей, представляется уместным привести здесь «модернизированный вариант» математического примера Рикардо (см.: Ricardo [1821] 1951: 135). Допустим, что и в Мексике, и в США выращиваются овощи и производятся автомобили. В Мексике для производства тонны овощей затрачивается пять рабочих дней, а в США — четыре. На изготовление одной машины в Мексике уходит 30 рабочих дней, а в США — только 20. Таким образом, в Америке и овощи, и автомобили производятся с меньшими затратами рабочего времени, т.е. она обладает *абсолютным преимуществом* в производстве овощей и машин. В то же время *сравнительное преимущество* США имеют в производстве автомобилей, а Мексика — в производстве овощей. В отсутствие международной торговли, т.е. в условиях экономической автаркии, и при наличии единственного фактора производства — труда — соотношение цен на машины и овощи будет определяться количеством рабочих дней, затраченных на производство этих товаров в каждой из стран. Таким образом, в Мексике одна машина будет обмениваться на 6 тонн овощей ($= 30/5$), а в США — на 5 тонн ($= 20/4$). Если в результате либерализации торговли «мировая» цена на эти товары, т.е. *условия товарообмена*, установится где-то в промежутке между этими двумя соотношениями, обе страны получают преимущества за счет

международной торговли. Представим, скажем, что «мировая» цена установилась на уровне соотношения внутренних цен в Мексике в условиях автаркии, т.е. 1 машина за 6 тонн овощей. Тогда для США будет выгодно специализироваться на производстве автомобилей, экспортировать их в Мексику и импортировать 6 тонн овощей за каждую машину за счет международного товарообмена, поскольку в условиях автаркии за счет продажи одного автомобиля можно было купить только 5 тонн овощей. Таким образом, внешняя торговля дает Америке новый, более эффективный косвенный метод («технология») «превращения» автомобилей в овощи. Аналогичным образом, если условия товарообмена после либерализации торговли будут соответствовать соотношению цен в США в условиях автаркии (1 машина за 5 тонн овощей), Мексике будет выгодно экспортировать овощи и получать в обмен по одной американской машине за каждые 5 тонн — ведь в условиях автаркии «превращение» овощей в машины в этой стране происходило на менее выгодных условиях (6 тонн за 1 машину). Таким образом, если условия товарообмена, с которыми страна сталкивается после либерализации торговли, отличаются от соотношения внутренних цен в условиях автаркии, она выиграет от специализации на производстве того товара, по которому она имеет сравнительное преимущество, даже если в производстве обоих товаров она не обладает *абсолютным преимуществом*. Помимо снижения цены на импортируемый товар в каждой из стран за счет торговли (прирост потребления), за счет этого же снижения цены трудовые ресурсы будут перенацеливаться на производство того товара, по которому страна имеет сравнительное преимущество, и таким обра-

зом объем производства обоих (машин и овощей) в условиях международной торговли будет выше, чем в условиях автаркии (прирост производства). Пример, приведенный Рикардо, также показывает, что постоянно муссирующаяся в деловых кругах и среди непосвященной публики тема *конкурентоспособности* любой национальной экономики в условиях свободной торговли теряет смысл. Как видно из этого примера, в производстве обоих товаров США обладают большей конкурентоспособностью по сравнению с Мексикой, но это не мешает ей иметь сравнительное преимущество в производстве овощей. Простая логика говорит о том, что любая страна должна обладать сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара даже в том случае, если она производит все товары с большими затратами, чем партнер (т.е. неконкурентоспособна и не имеет абсолютного преимущества по сравнению с ним). Это один из неопровержимых выводов экономической науки, пусть даже интуитивно он выглядит некорректным.

5 Фактические данные об этом процессе оптимизации «реальных издержек» см.: Harberger 1998.

6 Хубер (Huber 1971), а также Бернхофен и Браун (Bernhofen, Brown 2000) считают, что включение Японии в мировой товарооборот в 1858 году, последовавшее за длительным периодом автаркии, способствовало значительному приросту производства в этой стране за счет внешней торговли. Что же касается послевоенного периода, то наиболее полные фактические данные по нему приводятся в серии сравнительных исследований, основанных на тщательном изучении истории ряда развивающихся стран. Первопроходцами в этой области стали Литтл, Скитовский и Скотт (Little, Scitovsky, Scott 1970),

работавшие по заказу ОБСЕ, Баласса (Balassa 1971; Balassa 1982), осуществивший свое исследование для Всемирного банка, а также Бхагвати (Bhagwati 1979) и Крюгер (Krueger 1978) из Национального бюро экономических исследований США. Позднее вышел ряд других сравнительных исследований на эту тему, среди них стоит отметить работу Микели, Папагеоргиу и Чокси (Michaely, Papageorgiou, Choksi 1991), а также мою с Мюинтом работу (Lal, Myint 1996), выполненную по заказу Всемирного банка. Хотя именно в этих исследованиях приводятся наиболее полные и тщательно выверенные данные о воздействии «открытости» на экономический рост, предпринимались и попытки проверить этот тезис эконометрическими методами — за счет составления межстрановых регрессионных уравнений. Историографический обзор этих попыток за период до конца 1980-х см.: Lal, Rajaratirana 1987; за более поздний период: Lal 1993a. В последние годы мы наблюдаем взрывной рост подобных исследований; их оценку и аргументы, обосновывающие, почему этот неудачный проект не заслуживает особого доверия, см.: Srinivasan, Bhagwati 2001. Авторы, в частности, отмечают, что две команды «регрессионных воинов» — Родригес с Родриком (Rodriguez, Rodrik 1999) и Сакс с Уорнером (Sachs, Warner 1995) — обеспечили друг другу «взаимное гарантированное уничтожение».

Следует также заметить, что «помешательство» на эконометрических исследованиях затронуло и историю XIX века. Началось все с приблизительных корреляций между средним уровнем тарифов (подсчитанным на основе тарифных доходов, поделенных на объем импорта) и темпами роста в странах Севера, которые вывел Байрош (Bairoch 1993). Наиболее

высоким научным уровнем из подобных работ отличается исследование О'Рурка (O'Rourke 2000), которое в целом подтверждает выводы Байроша о том, что в 1875–1914 годах в десяти странах Севера, данные по которым он изучил, тарифы положительно коррелировали с ростом. В то же время Ирвин на основе регрессионного анализа пришел к прямо противоположному выводу: «Эти данные свидетельствуют о том, что уровень тарифов не оказывал решающего влияния на экономический рост в конце XIX века» (Irwin 2002a). Следует отметить, что — как и в регрессионном анализе на материале XX века — система оценки протекционизма в этих исторических исследованиях имеет глубокие недостатки, поскольку не дает никакого представления о «фактической защите», обеспечиваемой структурой тарифов. Как отмечает в этой связи О'Рурк, «межстрановой регрессионный анализ необходимо дополнить более конкретными исследованиями по отдельным странам и отраслям» (O'Rourke 2000: 478). К этому остается лишь добавить: «Аминь!» Кроме того, мы с Мюинтом (Lal, Myint 1996, раздел 2.4), изучив новые гипотезы и регрессионные исследования, призванные выявить связь между «открытостью» и ростом, продемонстрировали, что применительно к их выборке из 25 стран для объяснения различий в темпах роста необходимо использовать более совершенную трехфакторную модель на основе изысканий Крюгера (Krueger 1977) и учесть различные «опосредованные издержки», связанные с промышленным развитием.

7 В одной из своих работ я выступил против распространенной идеи о том, что из-за вышеописанного аргумента в пользу протекционизма свободу торговли следует обеспечивать в принудительном порядке (Lal 1980). Этой позиции, в частности, четко при-

держивается Киндлбергер. Он отмечает: «С самого начала было очевидно, что в условиях международной экономики благотворная ситуация „невидимой руки“ не может возникнуть сама собой. В отличие от домохозяйств и отдельных фирм в рамках национальной экономики государства в сфере международной экономики и, особенно, международной политики способны повлиять на события... поэтому было бы целесообразно стимулировать возникновение „мира невидимой руки“ за счет принятия обязательств следовать принципам международной торговли и золотого стандарта» (Kindleberger 1976: 16). Косвенно эта модель отражает условия игры с двумя участниками, не желающими сотрудничать, вроде «дилеммы заключенного». Я утверждал: хотя данная модель могла бы считаться актуальной, если бы мир был разделен на два противостоящих торговых блока, ситуацию, когда на мировом рынке действует множество отдельных стран и каждый из игроков в какой-то степени воздействует на формирование цен, лучше отражает теоретическая игра с количеством участников, равным N , в которой эти участники сотрудничают друг с другом. В рамках такой схемы можно продемонстрировать, что, в соответствии со знаменитой теоремой Эджворта, возрожденной в математической теории о «ядре» экономики, при наличии большого числа стран-партнеров, обладающих некоторым «монопольным» влиянием и действующих по принципам *homo economicus*, стабильная точка равновесия в процессе «торга» между этими «рационально действующими» странами устанавливается тогда, когда они выступают в роли игроков, не влияющих на цены, т.е. это равновесие порождается свободной торговлей и конкуренцией (см.: Malinvaud 1972; Arrow,

Hahn 1971: 186–187). Насколько мне известно, из теоретиков свободной торговли этот недостаток концепции «условий торговли» (с точки зрения теории игр) подметил только Фрэнк Грэхэм (Graham 1948: 10–12).

8 Так, Ирвин недавно подсчитал гипотетическую выгоду, которую получили бы Соединенные Штаты до войны Севера и Юга, если бы установили «оптимальный тариф» на хлопок, в производстве которого они обладали на мировом рынке практически монопольным положением. Оптимальная экспортная пошлина должна была составить «примерно 45–55%». Этот оптимальный тариф позволил бы увеличить благосостояние США на «0,24–0,32% от американского ВВП по состоянию на 1859 год». Ирвин делает следующий вывод: «До Гражданской войны США являлись типичным воплощением „крупного игрока“ на мировом рынке, но это не означает, что оптимальный тариф для них должен был быть непременно высоким, а выгода от него — большой» (Irwin 2003: 290).

9 Бхагвати отмечает: если для «малой» страны, неспособной повлиять на собственные условия торговли, односторонняя либерализация является идеальным вариантом во всех случаях, то применительно к «большим» странам, которые могут воздействовать на эти условия, существуют аргументы в пользу принципа взаимности. Однако, если по отношению к большинству стран концепция «условий торговли» представляет собой теоретический курьез, политические последствия данной теоретической возможности будут минимальны. Бхагвати формулирует три основных постулата, вытекающих из принципа односторонней либерализации и взаимности: «Тезис 1. Если другие не готовы вас поддержать, действуйте в одностороннем порядке... Тезис 2. Если

другие вас поддерживают, т.е. возникает ситуация одновременных взаимных действий, тем лучше... Тезис 3. Если вы действуете в одностороннем порядке, возможно, другие осуществят либерализацию позднее. В этом случае следствием унилатерализма становится взаимность» (Bhagwati 2002: 4–7).

Эти тезисы представляют собой достаточно прочную базу для аргументов, которые я приведу ниже: сегодня, в условиях мировой гегемонии США, наиболее целесообразным вариантом для Вашингтона является отказ от принципа взаимности и односторонний переход к свободной торговле.

10 В своей книге «Непреднамеренные последствия» (Lal 1998) я провожу различие между космологическим и материальным мировоззрением. К первому относятся взгляды на то, как устроен мир, а ко второму, пользуясь выражением Платона, представления о том, «каким образом надо жить».

11 Ирвин на фактическом материале убедительно доказал, что «даже Гамильтон выступал за умеренные пошлины, поскольку, по его мнению, тарифы должны были в первую очередь служить инструментом фискальной политики, а не поощрения промышленников» (Irwin 2002: 16). Аналогичным образом, создание Германского таможенного союза было обусловлено стремлением повысить совокупные государственные доходы путем экономии за счет увеличения масштаба фискальной системы, а не защитить отечественную промышленность от английских конкурентов (Dumke 1994).

12 «Объединение „популистов“ с Демократической партией в 1896 году ради поддержки единого кандидата в президенты, Уильяма Дженнингса Брайана, привело к разрыву демократов не только с финансистами и промышленниками Восточного побережья, но и с городскими рабочими,

а также фермерами из зоны наиболее эффективного сельского хозяйства — Востока и Среднего Запада. В ходе этой перестройки американского политического процесса, продолжавшейся до конца 1920-х годов, рабочие и предприниматели поддержали Республиканскую партию, твердо выступавшую за протекционизм и все больше склонявшуюся к империалистической политике, обеспечивая ей победу на выборах» (Rogowski 1989: 44).

13 Это было связано как с выравниванием товарных цен в результате либерализации торговли и снижения транспортных расходов, так и с массовой миграцией рабочей силы из Старого Света в Новый (см.: O'Rourke, Williamson 1999).

14 Ученые спорят о причинах снижения цен в 1870-х годах (Saul 1976; Lewis 1978). Несомненно одно: если в 1850-х годах темпы прироста денежных запасов в мире составляли 8%, то в 1875–1887-м они снизились до 1% (Saul 1976: 17). Отчасти это было связано с тем, что после 1870 года многие страны перешли на золотой стандарт и стремились увеличить свой золотой запас для поддержания фиксированного валютного курса. Подобное «омертвление» запасов золота произошло в условиях, когда резко увеличить его добычу было невозможно — новые крупные месторождения в Австралии и на юге Африки были открыты и начали разрабатываться лишь в конце 1880-х годов. Кейган утверждает, что, по его данным, «ценовые колебания в США отражают в первую очередь изменения объема денежных запасов; это объяснение должно быть справедливо для стран, придерживавшихся золотого стандарта и имевших тесные коммерческие связи с Соединенными Штатами, в том числе Англии» (Sagan 1965: 250).

15 Липсон раскрывает суть этих принципов: «На иностранцев распро-

странялись местные законы, как это было принято со времен Средневековья, однако национальное законодательство в отношении иностранцев и их собственности должно было соответствовать целому ряду международных стандартов» (Lipson 1985: 8).

16 В интереснейшей статье Галлахера и Робинсона эта косвенная имперская политика определяется как «империализм свободной торговли» (Gallagher, Robinson 1953).

17 О происхождении западного индивидуализма и его исключительности в контексте «коллективистского» прошлого самого Запада и других евразийских цивилизаций вплоть до наших дней см.: Lal 1998.

18 Ученые и сегодня спорят о причинах Великой депрессии. Большинство специалистов, однако, сходятся в том, что ее вызвало сочетание внутренних и международных факторов монетарного характера. Однако некоторые, например Темин (Temin 1976), подчеркивают значение реальных факторов, таких как демография, потрясения из-за внедрения новых технологий и структурные изменения в экономике США. Монетарные факторы были связаны с сокращением денежных запасов (M2) в США с августа 1929 по март 1933 года на 33% из-за паники вкладчиков, которая менее чем за четыре года привела к банкротству почти 30% американских банков (Bordo et al. 1998: 8). Фридман и Шварц считают главной причиной подобной ситуации некомпетентность руководства Федеральной резервной системы США, не сумевшего предотвратить ее с помощью проверенных монетарных инструментов (Friedman, Schwartz 1963). Более того, Бернанке и Гертлер (Bernanke, Gertler 1995), а также Эйхенгрин (Eichengreen 1992) подчеркивают, что большую роль в возникновении и распространении Великой депрес-

сии сыграл золотой стандарт. Его правила вынуждали США и другие страны проводить дефляционную политику в условиях внешнеэкономических потрясений, причем из-за фиксированных курсов эта дефляция распространялась на другие государства, не имевшие возможности (из-за конвертируемости своих валют) перейти к рефляционной монетарной политике на собственной территории. Однако Мелцер возражает против такой оценки, утверждая, что золотой стандарт по крайней мере не сковывал США по рукам и ногам, поскольку они обладали достаточным золотым запасом, чтобы проводить политику стимулирования экономического роста (Meltzer 1995).

19 Этот аргумент уже давно является элементом концепции «гегемонии ради стабильности» в теории международных отношений, однако от этой концепции справедливо отказались из-за ее непоследовательности (см.: Lake 1993; Eichengreen 1989). Тем не менее один аспект точки зрения Киндлбергера о последствиях действий США в межвоенный период можно признать справедливым. Речь идет о примере, который подала ведущая экономическая держава, проводя обструкционистскую экономическую политику, которая шла вразрез с принципами классического либерализма и которую другие страны также взяли на вооружение. Однако для того, чтобы проводить правильную политику, обеспечивающую свободу торговли и движения капиталов, имперская гегемония не требуется (она необходима разве что для обеспечения международных прав собственности): этого курса все участники ЛЭМП придерживаются, исходя из собственных интересов. Именно в этом, кстати, заключается довод сторонников классического либерализма против империй. В межвоенный пери-

од США не только не обеспечили такое «общественное благо», как защита международных прав собственности и мир, но и опрометчиво отошли от свободной торговли и мобильности капитала, хотя поддержка этих принципов, по причинам, которые я излагаю в настоящей и двух следующих главах, полностью соответствовала их собственным интересам.

20 Аргументы в пользу того, что в современной теории торговли и благосостояния эти два принципа необходимо вновь увязать друг с другом, см.: Lal 2003. См. также главу 5 настоящей книги.

21 О недочетах концепции Гамильтона см.: Baldwin 1969.

22 Это явствует из детального исследования вопроса в работе: Collier et al. 1997.

23 Разграничение между «устремленной внутрь» и «устремленной наружу» экономической политикой впервые провел Хла Мюинт в своей лекции в Лондонской школе экономики (см.: Myint 1967).

24 Единственный современный картель, которому удалось избежать такого исхода, — это алмазный картель во главе с De Beers, основанный еще Сесилем Родсом. О том, какими методами это достигается и почему в будущем и его усилия могут закончиться провалом, см.: The Diamond Business // Economist. 1997. December 20. P. 113–115.

25 Повысившись с 4 долларов за баррель в 1972 году до 30 долларов в 1983-м, нефтяные цены рухнули в 1986-м. В 2004 году они составляли около 50 долларов за баррель, что в реальном исчислении ниже уровня 1983 года.

26 Позитивные и негативные аспекты прямых зарубежных инвестиций подытоживаются на примере Индии и стран Восточной Африки в работе: Lal et al. 1975.

27 До сих пор неясно, в какой степени этот крах был связан с внутренними факторами, порожденными последствиями прошлых дирижистских мер, которые препятствовали реформированию экономики (см.: Lal 1987), а в какой — с внешними факторами вроде программы «звездных войн», которые привели к непосильным для СССР военным расходам. Реформы Дэн Сяопина в Китае, несомненно, диктовались в первую очередь угрозой экономического коллапса, вызванного внутренними причинами, без какого-либо воздействия внешних факторов.

Глава 2

1 Принципы классического либерализма и их эволюцию в ходе последующих дискуссий о международном экономическом устройстве анализирует Разин Сэлли в своей превосходной книге (Sally 1998).

2 Понятие «вашингтонский консенсус» придумал Уильямсон (Williamson J. 1990) для обозначения пакета экономических мер, которые на основе опыта развивающихся стран в 1970–1980-х годах были признаны оптимальным методом обеспечения эффективного роста, позволяющего смягчить проблему бедности. Они аналогичны тезисам Харбергера (см.: Harberger 1984) и представляют собой наилучшие технические рекомендации, выработанные практикой. Эти меры также совпадают с нашими с Мюинтом выводами, сделанными на основе анализа истории 25 развивающихся стран (Lal, Myint 1996). Недавно Уильямсон попытался отчасти откеститься от этого термина (см.: Williamson J. 2000), поскольку антиглобалистские силы, особенно в Латинской Америке, превратили его в жупел в рамках своей аргументации против так называемой неолибераль-

ной политики, принятой на вооружение правительствами латиноамериканских стран. Однако, как отмечает Варгас Льюса, трудно найти хотя бы одно латиноамериканское государство, за исключением Чили, которое на деле полностью последовало бы этим рекомендациям, и потому говорить об их несостоятельности, основываясь на бессистемных попытках либерализации во многих странах этого региона, было бы преждевременно (Vargas Llosa 2000). Шриванасан справедливо критикует Уильямсона за частичный пересмотр его прежней позиции (Srivanasan 2000).

3 Он приводит следующий пример: допустим, исходной точкой является справедливое, т.е. равное распределение доходов. Однако стоит людям пойти на стадион и добровольно отдать знаменитому баскетболисту Уилту Чемберлену существенную часть своих средств за возможность посмотреть его игру, и принцип равенства доходов утрачивается. В результате сторонники распределительной модели должны будут признать такую ситуацию несправедливой и потребовать возвращения к равенству в распределении доходов!

4 Идеологию консерватизма в изложении ее главного выразителя Эдмунда Берка, как отмечают Джон Миклтуэйт и Эдриан Вулдридж в известной книге «Правая нация», можно «свести к шести принципам: глубокой подозрительности по отношению к государственной власти, приоритету свободы перед равенством, патриотизму, вере в существующие институты и иерархию, скептическому отношению к идее прогресса и элитарности» (Micklethwait, Wooldridge 2004: 11). Первые три принципа сторонники классического либерализма разделяют, а остальные — отвергают.

Полезно было бы также проанализировать сходство и расхождение

во взглядах ведущего современного консервативного мыслителя Майкла Оукшота и такого представителя классического либерализма, как Фридрих Хайек. Оба они утверждают, что идея строительства общественных институтов на основе заранее обдуманного плана представляет собой опасную иллюзию. Кроме того, и Оукшот, и Хайек проводят различие между концепциями «государства — гражданской ассоциации» и «государства-предприятия». Так, во втором томе своей книги «Право, законодательство и свобода» Хайек отмечает: «Я предполагаю, что профессор Майкл Оукшот, использовавший в своих лекциях термины *телеократический* (и *телеократия*) и *номократический* (и *номократия*), имел в виду то же самое различие [между организацией и спонтанным порядком]... Мы будем время от времени использовать эти термины, когда потребуется подчеркнуть подчиненный цели характер организации или подчиненный правилам характер спонтанного порядка» (Hayek 1976: 15).

В то же время они по-разному оценивают роль идеологии в распространении свободы и роль самой свободы в повышении экономической эффективности и благосостояния. Цель Хайека состояла в том, чтобы сформулировать принципы идеологии классического либерализма для борьбы с коллективистскими идеями; Оукшот, напротив, выступал против любых «доктрин», т.е. против любой идеологии. Поэтому, соглашаясь с разгромной критикой планового хозяйства в книге Хайека «Дорога к рабству», он усматривал основное значение его труда «не в стройности предложенной им доктрины, а в том, что предложенное им является доктриной. План, состоящий в том, чтобы отказаться от всяческого планирования, возможно, лучше плана противо-

положительного содержания, но он принадлежит к тому же стилю политики, что и его противоположность» (Oakeshott 1990: 26). Именно эту точку зрения Хайек осуждает в главе «Почему я не консерватор». Из-за «страха перед идеями» и «недоверия к теории» консерватизм «сам лишает себя оружия в идеологической борьбе» (Hayek 1960: 404).

Более того, хотя и Хайек, и Оукшот выступают в защиту свободного рынка, последний «с большими оговорками воспринимал „прагматические“ аргументы Хайека в защиту свободы, доказывающие, что она способствует повышению экономической эффективности и процветанию» (Franco 2004: 12). Он считает, что «этика производительности», характерная для классического либерализма, представляет собой сомнительный нравственный идеал, и утверждает: «Политэкономия свободы зиждется на ясном осознании того, что предметом рассмотрения здесь является вовсе не „экономика“ (не максимизация богатства, не производительность и не жизненный уровень), а политика, т.е. вопросы образа жизни» (Oakeshott 1990: 406).

Расходятся они и по вопросу о роли традиции в политической жизни. Хайек отмечает, что приверженность традициям — позиция небесспорная, поскольку «она по определению не способна предложить альтернативу тому пути, по которому движется общество» (Hayek 1960: 398). Или, как подчеркивает Химмельфарб, согласие с традиционализмом Оукшота означает, что консерваторы не должны критиковать «контркультуру» 1960-х, поскольку она становится преобладающей на культурной арене, т.е. традицией (Himmelfarb 1975).

Наконец, в отличие от «классического либерала» Хайека, который

поддерживает и приветствует перемены, консерватор Оукшот, похоже, настроен против них. Он называет новшества «сомнительным предприятием», «в котором так тесно переплетены между собой выгоды и потери... что предвидеть то, к чему это в конечном счете приведет, крайне трудно — ведь чистого улучшения не бывает» (Oakeshott 1990: 411). «Быть консерватором, — отмечает он, — значит предпочитать знакомое неизведанному, опробованное неопробованному, факт загадке, действительное возможному, ограниченное безграничному, близкое далекому, недостаток изобилию, просто удобное совершенному, радость сегодняшнего дня блаженству, обещанному где-то в утопическом будущем» (Ibid., 409). Эта позиция диаметрально противоположна позитивному восприятию перемен сторонниками классического либерализма, о чем говорит цитата из Хайека, которую мы приводим ниже в основном тексте.

Франко дает трезвый анализ концепций Оукшота и раскрывает их связь с воззрениями ряда других философов (Franco 2004).

5 Далее он отмечает: «Этим, возможно объясняется и тот факт, что „раскаившемуся“ социалисту, судя по всему, куда легче найти новое духовное пристанище в лагере консерваторов, чем в идеях классического либерализма».

6 Ее Миклтуэйт и Вулдридж справедливо характеризуют скорее как консерватора «американского типа», чем традиционного британского «тори» (Micklethwait, Wooldridge 2004: 345).

7 Достаточно вспомнить риторический вопрос, которым задается Уильям Блейк в стихотворении «Иерусалим»: «Кто здесь воздвиг Иерусалим, / Средь мрачных фабрик преисподней?» Более того, как отмечал

Хайек, пессимистическое отношение к индустриализации зародилось не на промышленном севере Англии: его источником стало «мнение в том, что рабочие мануфактур и их семьи в Мидленде и на севере Англии живут в „ужасных“ условиях, широко распространившееся в 1830–1840-х годах среди представителей высших классов в Лондоне и на юге страны» (Найек 1954: 19). Эта точка зрения основывалась не на информации из первых рук, а на произведениях радикальных публицистов, писателей и поэтов.

8 Хотя с учетом провала всех альтернатив системе, которую некоторые презрительно называют «англосаксонским капитализмом», и это представляется сомнительным.

9 Чтобы продемонстрировать эту несостоятельность, рассмотрим один пример. Теоретики экономики государственного сектора утверждают: чтобы свести к минимуму потери в объеме социального обеспечения, связанные с искажающим налогообложением, государству следует использовать «оптимальный налог Рэмси» для повышения заданных доходов. «Налог Рэмси» назван так в честь автора этой методики Фрэнка Рэмси. Будучи молодым преподавателем в Кембридже, он получил от Кейнса задание: определить способ повышения заданных доходов за счет искажающего налогообложения при наименьших потерях. Любой неаккордный налог сопровождается потерями объема чистых доходов, связанными с упущенным ростом потребления. При любой ставке налога эти потери будут тем больше, чем большей эластичностью отличается кривая спроса (т.е. чем больше цена влияет на количество товара, приобретаемого потребителями), поскольку повышение потребительской цены из-за налога приводит к большему сокращению количества приобретаемого

товара, чем в случае, если бы спрос на него отличался негибкостью. Поэтому Рэмси выдвинул следующее предложение: чтобы свести к минимуму издержки налогообложения, следует облагать налогом те товары, спрос на которые не отличается эластичностью. Однако представим себе, что государство носит хищнический характер и стремится не просто к повышению определенного дохода, а к его *максимальному увеличению*. Какую систему налогообложения оно для этого выберет? Конечно, налоги Рэмси! (См.: Lal 1990a; Brennan, Buchanan 1980.) Таким образом, рекомендации теретиков экономики государственного сектора в налоговой сфере носят именно такой характер, который в наибольшей степени отвечает интересам «хищнического» государства, стремящегося максимально увеличить поступления в казну. Если считать, что «нормативный» анализ соответствует интересам «добычи» такого государства-хищника, то рекомендовать следует такую систему налогообложения, которая обуздывает хищнические инстинкты государства, гарантируя в то же время бюджетные поступления в достаточном объеме, чтобы обеспечить производство «общественных благ». Таким образом, согласно концепции Бреннана и Бьюкенена, государство должно облагать налогом лишь товары, спрос на которые носит эластичный характер, но не товары с «неэластичным» спросом, как предлагает Рэмси.

В последнее время усилился интерес к использованию единого налога в качестве способа ограничить финансовое хищничество государства. В чистом виде введение единого налога означает замену многочисленных ставок налогообложения одной плоской ставкой и упразднение всех сложных систем социальных льгот, которые государства создают в целях

социальной инженерии или «подкупа» избирателей. Высокая планка освобождения от подоходного налога для физических лиц позволяет оставить бедняков за пределами системы налогообложения и придает ей прогрессивный характер. Все налоги — с юридических, физических лиц и товаров (например, НДС) — взимаются по единой ставке, что превращает их в своеобразный «налог на потребление», исключая двойное налогообложение, например налоги на дивиденды. Преимущества единого налога заключаются в простоте и прозрачности системы, что ведет к повышению налоговой дисциплины и увеличению поступлений в казну, к ускорению экономического роста за счет появления дополнительных стимулов к труду и ликвидации различных «негативных стимулов» и искажений, характерных для существующих систем налогообложения. В краткосрочной перспективе в этом случае возможны определенные издержки с точки зрения государственных финансов, в основном связанные с сокращением поступлений из-за снижения ставок и повышения порога освобождения от налогов для облегчения положения лиц с низкими доходами.

Помимо Нормандских островов, где единый налог введен в 1940 и 1960 годах, и Гонконга, где он существует с 1967 года, в последнее время эта система действует в основном в странах Восточной Европы, осуществляющих переход от плановой экономики к рыночной (в Эстонии и Литве — с 1994 года, в Латвии — с 1995-го, в России — с 2001-го, в Сербии и на Украине — с 2003-го, в Словакии — с 2004-го, в Грузии и Румынии — с 2005-го). В Польше, Чешской Республике и Словении также изучается вопрос о переходе на единый налог (см.: Rabushka 2004; Rabushka 2005).

С точки зрения классического либерализма, одно из главных преимуществ единого налога заключается в том, что прозрачность этой системы не позволяет правительствам играть в бесплодные «перераспределительные» политические игры, т.е. грабить Петра, чтобы помочь Павлу. От этих игр обычно выигрывает средний класс, поскольку политические партии стремятся потрафить самой многочисленной категории избирателей. В отличие от новых восточно-европейских налоговых систем, заменивших собой недееспособные «старорежимные» механизмы, в большинстве развитых стран со зрелыми налоговыми системами, сформировавшимися в результате политических «перераспределительных игр», которые продолжались много десятилетий, от введения единого налога, скорее всего, проиграют те, кому существующая система дает наибольшие преимущества, — средний класс. Естественно, он будет использовать демократические механизмы, чтобы не допустить перехода на эту систему. Поэтому, хотя в ряде развитых стран, включая США, Великобританию, Германию, Испанию, Италию и Грецию, вопрос о введении единого налога изучается, он вряд ли будет действовать там в чистом виде, с ликвидацией всех привилегий среднего класса — это признает, в частности, такой его сторонник, как британский «теневой министр финансов» Джордж Осборн. Однако, если эта система все же будет введена, из-за ее прозрачности и простоты правительствам станет труднее увеличивать хищнические государственные расходы, поскольку всем налогоплательщикам будет ясно, что для этого потребуется повышение ставки единого налога. Это позволит им успешнее сопротивляться налоговому давлению, ведь теперь хищник-государство уже не сможет стравливать

различные категории потенциальных жертв друг с другом.

Первыми идею единого налога выдвинули в 1985 году Роберт Холл и Элвин Рабушка (см. дополненное издание их работы: Hall, Rabushka 1995). На американской политической арене ее главным сторонником является Стив Форбс (см.: Forbes 2005). В Великобритании ее активно отстаивает Институт Адама Смита (см.: Gresu 2004). О преимуществах единого налога говорится и в независимом исследовании, проведенном по заказу британского Министерства финансов (UK Treasury 2005). Полезную и полную информацию о едином налоге со ссылками на источники можно также найти на интернет-сайте www.reform.co.uk.

10 Доказательства данных теорем действительно в рамках идеально конкурентной экономики, при наличии глобальных рынков для всех товаров, которым свойственны не только пространственные и временные характеристики, но и гипотетические «естественные условия», определяющие товарообмен в будущем, т.е. имеется «готовый» набор рынков сбыта для любых товаров, которые могут появиться в будущем. Однако в реальной жизни, где рынки сбыта находят не все существующие товары, не говоря уже о «потенциальных», данные теоремы, по сути, превращаются в абстрактный курьез. Столь же нереалистичен и тезис об «идеальной конкуренции», в рамках которой для каждого товара существует большое количество производителей и потребителей, в результате чего ни первые, ни вторые не могут влиять на цены — все они «соглашаются с существующей ценой». Однако, чтобы такая идиллия стала возможной, необходимо, во-первых, отсутствие взаимозависимости в производстве и потреблении, осуществляемом не через

посредничество рынка, т.е. отсутствие экстерналий. Во-вторых, производственные издержки в подавляющем большинстве отраслей не должны снижаться, поскольку этот процесс зачастую приводит к возникновению монополий.

11 Это блестящее определение принадлежит Демсецу (Demsetz 1969).

12 Эта теория особенно пригодилась мне в ходе анализа такой естественной монополии, как государство. Я разработал модель хищнического государства, в рамках которой «соревновательность» играет центральную роль. С помощью этой модели я объясняю возвышение и упадок империй в Индии на протяжении ее истории (см.: Lal [1988] 2004, гл. 13.2).

13 Кроме того, нет никаких причин, препятствующих выработке контрактных условий, связанных с возможностью досрочного пересмотра положений франшизы. Более того, в связи с существующей в этой сфере неопределенностью соперники, борющиеся за франшизу, будут учитывать издержки на такой пересмотр в своих предложениях. Аналогичным образом, если существует вероятность будущего сокращения издержек благодаря техническому прогрессу, которое позволит действующему монополисту получать ренту, этот вариант, если его можно спрогнозировать, также будет учитываться соперниками в своих предложениях в борьбе за монополию, и условия наиболее выгодного предложения опять же сведут на нет эти потенциальные ренты.

Непредвиденные прибыли или убытки, которые являются результатом неизбежной неопределенности, не всегда противоречат эффективности. К примеру, даже на почти идеальных товарных рынках экономические субъекты постоянно сталкиваются с непредвиденными прибылями и убытками, но это не служит аргу-

ментом для их регулирования. Однако в случае с естественными монополиями эти непредвиденные тенденции часто действуют в течение довольно длительного периода, а потому могут возникнуть политические требования об обуздании прибылей, если речь идет о них, или опасность банкротства действующего монополиста, а значит, и срыва поставок, если речь идет об убытках. Это должно послужить основанием для включения в контракт о предоставлении франшизы на естественную монополию пункта о возможности пересмотра соглашения.

14 Помимо вышеизложенной концепции специалистов Калифорнийского университета, формируется и противоположная точка зрения на регулирование естественных монополий — технократическая. Она строится на весьма шатком основании — теории некооперативных игр (см.: Gilbert, Newberry 1994, там же ссылки на литературу по теме). Как отмечают сами признанные авторитеты теории игр, ее практическая актуальность крайне мала из-за бесконечного множества вариантов «равновесия Нэша», которые могут стать ее результатом (Binmore 1990; Kreps 1990). Хотя эта теория полезна для тренировки интеллектуальных «мышц» молодежи, она, на мой взгляд, пока не породила сколько-нибудь действенных, актуальных с практической точки зрения рекомендаций. (Впрочем, есть работа, где делается попытка составить некую «инструкцию» по дирижистскому технократическому регулированию: Laffont, Tirole 1993.) Эта теория использовалась при разработке правил аукциона по покупке лицензий на предоставление услуг мобильной связи в Британии, но это была скорее хищническая попытка государства «перехватить» доходы потенциальных

акционеров, чем шаг, призванный обеспечить эффективность.

15 Прекрасное описание истории и сущности регулирования бизнеса в Америке дается в работах Фрейера (Freyer 2000) и Витора (Vietor 2000). Витор выделяет пять этапов эволюции государственного регулирования в Соединенных Штатах: «1) период между Первой мировой войной и Великой депрессией, когда развитие общенациональных рынков и компаний опережало возможности властей штатов и органов местного самоуправления по выполнению общественно значимых задач; 2) период с Великой депрессии до 1960-х годов, когда система регулирования, порожденная „новым курсом“, определила характер большинства отраслей, составивших общенациональную инфраструктуру, и обеспечивала развитие и интеграцию в относительно неконкурентной среде; 3) этап с середины 1960-х до конца 1970-х, когда революция в области гражданских прав привела к распространению государственного контроля на целый ряд аспектов социальной сферы; 4) частично совпадающий с предыдущим период дерегулирования 1968–1983 годов, когда механизмы контроля над конкуренцией, введенные в эпоху „нового курса“, были демонтированы или пересмотрены, и 5) период после 1983 года, в ходе которого возникла основа нового режима регулирования — инструменты, способствующие развитию конкуренции рынка» (Ibid., 971). На основе исторического опыта он приходит к следующему выводу относительно регулирования: «Временами оно доказывало свою эффективность, временами не срабатывало... По крайней мере в XX веке государственное регулирование стало для Соединенных Штатов политически приемлемым методом сохранения частного предпринимательства и одновремен-

но контроля над ним» (Vietor 2000: 1012). То есть опять же речь идет о том, что регулирование бизнеса в США определялось в первую очередь политическими, а не экономическими мотивами.

Глава 3

1 Краткий обзор аргументов, переломивших ситуацию не в пользу «дирижистской догмы», см.: Lal [1983, 1997] 2002.

2 Наиболее значительные из этих трудов: Little, Scitovsky, Scott 1970; Balassa 1971; Balassa 1982; Bhagwati 1979; Krueger 1978. Сравнительное исследование, прослеживающее события вплоть до начала 1990-х, см.: Lal, Myint 1996.

3 Вопрос об оптимальном тарифе является единственным бесспорным аргументом по проблеме расхождения между частными и общественными ценностями во внешней торговле, для устранения которого требуется государственное вмешательство.

4 Именно такое название, «Переломный момент», носит великолепный сборник статей о Великой депрессии и экономической истории США в XX веке под редакцией Бордо, Голдина и Уайта (Bordo, Goldin, White 1998).

5 Танци и Шукнехт также считают, что рост государственных расходов во всех развитых странах со времен Первой мировой войны невозможно убедительно объяснить традиционными гипотезами на этот счет (их обзор см.: Holsey, Borchering 1997); он «стал результатом изменения взглядов на роль государства в экономике» (Tanzi, Schuknecht 2000: 15).

6 В своем фундаментальном исследовании динамики государственных расходов во всех странах мира в XX веке Танци и Шукнехт делают следующий вывод: до 1960-х годов

«рост государственных расходов, находившихся прежде на весьма низком уровне, привел к существенным достижениям в области социально-экономического благосостояния. Однако после 1960 года, когда быстрое увеличение государственных расходов приобрело в основном перераспределительный характер, прежняя связь между ростом государственных расходов и улучшением социально-экономических условий жизни людей прервалась. В результате проведенного анализа мы выяснили, что промышленно развитые страны с „небольшим“ государством и в какой-то степени новые индустриальные страны со скромными государственными расходами обеспечивают примерно такой же уровень социально-экономических индикаторов, что и страны, где государственные расходы гораздо выше. Это позволяет предположить, что роль государства в промышленно развитых странах можно существенно образом пересмотреть в целях снижения расходов, не рискуя принести в жертву основную часть социально-экономических задач» (Tanzi, Schuknecht 2000: 131).

7 Впервые я осознал эту проблему, когда работал над «Докладом о мировом развитии 1984» Всемирного банка. Об этой опасности говорится в сборнике, который я подготовил вместе с Вулфом (Lal, Wolf 1986), а модель, разработанная мной и Вийнбергенем (Lal, Wijnbergen 1985), демонстрирует, что в условиях взаимозависимой мировой экономики бюджетные дефициты в промышленно развитых странах приведут к истощению инвестиций в третьем мире. Сегодня, когда Китай и Индия все больше финансируют внешне-торговый дефицит США, этот прогноз становится реальностью.

8 Их авторами являются Джагадиш Гокал из Федерального резервно-

го банка Кливленда и бывший помощник заместителя министра финансов США по вопросам экономической политики Кент Смиттерс. Ссылку на их данные см.: Ferguson, Kotlikoff 2003.

9 Так, из графика на рисунке А.1 видно, что ДОЭ (Q_3Q_4) создает ренту ($gdeb$), которую получают иностранные производители.

10 Наиболее сжатый и сбалансированный анализ подобных соглашений со ссылками на литературу по теме см.: Krueger 1999. Бхагвати страстно отстаивает принцип коллективных действий в сфере торговли и приводит аргументы против преференциальных структур (Bhagwati 2002a).

11 В этой книге, наряду с работой Ирвина (Irwin 2002), дается самое сжатое и четкое описание угроз, с которыми сегодня сталкивается система международной торговли.

12 Критический анализ регулирования, которое сегодня заменило планирование в качестве главного дирижистского инструмента, и описание способов его избежать см.: Lal 1998a.

13 Опровержение его аргументов см.: Hindley 1994.

14 Обзор аргументации и фактических данных по этому вопросу см.: Basu, Tzannatos 2003.

15 Борхас с соавторами утверждают, что негативное воздействие на зарплату неквалифицированных рабочих в США оказывает иммиграция, особенно приток неквалифицированной рабочей силы, в основном (но не только) из Латинской Америки (см.: Borjas et al. 1997). Если в 1960 году люди, родившиеся за пределами Америки, составляли 5,4% населения страны, то в 1996-м — уже 9,3%. По оценкам Борхаса и его соавторов, по состоянию на 1995 год только 12% граждан, родившихся в США, не имели аттестата о среднем образовании, тогда как среди легальных иммигрантов 40% не закончили среднюю шко-

лу. Это привело к 15–20-процентному увеличению «предложения» неквалифицированной рабочей силы и сокращению зарплат работников с незаконченным средним образованием на 5% за период с 1980 по 1995 год, т.е. с этой причиной связано почти 50% общего снижения их зарплат за указанный период (всего оно составило 11%). Что же касается развития торговли с развивающимися странами, то на ее счет можно списать менее десятой части от общего снижения. Однако эти выводы неоправданны. Экономисты, специализирующиеся на проблеме трудовых ресурсов, часто совершают одну и ту же ошибку, предполагая, что рост предложения на рынке труда автоматически ведет к падению зарплат (см.: Lal 1988; Bhagwati 1999; Bhagwati, Rodriguez 1975). Однако, как показывает знаменитая теорема, названная в честь ее автора Теда Рыбчиньского, в условиях открытой экономики этого не происходит. Допустим, в стране производится только два торговых товара, при изготовлении одного из них используется дефицитный фактор производства — труд, а при изготовлении другого (экспортного) — избыточный фактор производства (капитал). В этом случае рост внутреннего предложения рабочей силы — будь то за счет увеличения численности коренного населения или иммиграции — не приведет к сокращению зарплат по отношению к доходам с капитала, поскольку соотношение стоимости факторов производства определяется реально или гипотетически неизменными ценами на оба товара на международном рынке. Единственное, что произойдет в случае роста предложения труда, — это относительное и абсолютное увеличение объема производства трудоемкого товара по отношению к капиталоемкому. Таким образом,

гипотеза о том, что иммиграция приводит к падению реальных зарплат, несостоятельна.

16 Данные о масштабах и значении подобных «виртуальных» производств см.: Feenstra 1998.

17 Более подробный анализ этой проблемы см.: Lal 1998. См. также: Murray 1984; Magnet 1993; Himmelfarb 1995.

18 Краткое изложение этой современной теории благосостояния, ее последних тенденций и «компенсационных тестов» см.: Little 2002.

19 Речь идет о знаменитом «двойном критерии благосостояния» Яна Литтла, включающем отдельную оценку факторов распределения, который он изложил в своей «Критике экономики благосостояния» (Little 1957). В другой работе он отстаивает его от ошибочных интерпретаций, утверждая, что этот критерий сохраняет действенность, полезность и служит основой для большинства разновидностей анализа преимуществ и издержек (Little 1979).

20 Может быть, здесь уместно будет привести пример из тех времен, когда я работал в Плановой комиссии Индии. Один из крупных проектов, которые нам представили для оценки, был связан с добычей железной руды. Масштаб его был поистине гигантским: надо было фактически срыть целую гору, а добытую руду предполагалось перерабатывать и экспортировать в виде окатышей. Наш анализ показал, что проект не оправдан с точки зрения существовавших и прогнозируемых цен на железные окатыши: в данном случае их экспортная цена вдвое превысила бы мировую. Однако тогдашнего премьер-министра, когда ей были представлены результаты анализа, волновала не экономическая целесообразность проекта, а его влияние на исход местных выборов в районе, где он должен был осуществляться.

Одновременно Министерство сталелитейной промышленности договорилось с шахом Ирана об экспорте окатышей в эту страну по ценам, почти вдвое превышавшим мировые. Соглашение было подписано. Мы, сотрудники Плановой комиссии, предупредили, что эта сделка, не оправданная с экономической точки зрения, будет действовать только до тех пор, пока шах находится у власти. Наше мнение проигнорировали; правительство, руководствуясь политическими соображениями, дало добро на реализацию проекта. Естественно, еще до того, как в Иран отправилась первая партия руды, шах был свергнут, и Индия получила лишь дорогостоящее, но никому не нужное производство. Эта история убедила меня в том, что технократический анализ рентабельности в реальной обстановке из-за неизбежной политизации процесса превращается, по сути, в оценку «социальной обоснованности» того или иного начинания.

21 Здесь возможны исключения, связанные с общественно важными проектами: строительство аэропортов и плотин, к примеру, порой требует компенсации убытков. По этому поводу существует обширная литература, к которой я и отсылаю читателя. См., в частности: Little, Mirrlees 1974; Harberger 1972; Lal 1980a.

22 Мой коллега по Калифорнийскому университету в Лос-Анджелесе Джек Хиршлейфер стал первопроходцем в деле разработки экономических моделей, основанных на двух разных способах получения доходов: а) за счет производства и б) за счет «конфискации», т.е. конфликта (войны) (см.: Hirshleifer 2001). Роль государства в защите «собственности» связана с предотвращением подобной «конфискации». Потери, вызванные изменением стоимости труда и принадлежащего конкретным индивидам капитала в ходе динамичного произ-

водственного процесса, напротив, отражают происходящее с «собственностью» при добровольных обменах в меняющихся экономических условиях. Такие потери нельзя расценивать как результат воровства.

23 Он также пишет: «Готовность защищать индивида от физического ущерба его личности и собственности, а также от клеветы и домогательств, связанных с искажением истины или угрозой силы, обладает величайшим достоинством: в ходе рассмотрения исков физических лиц интересы частного и общественного благосостояния полностью совпадают. Однако любые компенсации или защита разочарованного предпринимателя имеют абсолютно противоположный эффект: подобные вещи вбивают гигантский клин между индивидуальным и общественным благосостоянием. Справедливость данного наблюдения абсолютно не зависит от характера конкретных товаров и услуг. Не подрывают ее и душераздирающие истории, которые рассказывают писатели о том, как страдают из-за „демона конкуренции“ люди, выброшенные за борт рыночными силами. Речь идет об общем тезисе и его общем подтверждении“» (Ibid.). См. также: Epstein 2003.

24 Болдрин и Левин выступают за выдачу патентов на первые продажи интеллектуальной собственности, но не на дальнейшее ее воспроизведение (Boldrin, Levine 2002).

25 Аргументы на этот счет см.: Colambato, Masey 1996.

26 Один современный ученый — покойный Ян Тамлир, который много лет руководил научно-исследовательскими подразделениями ГАТТ, — четко осознавал, что беспорядок во внутренней политике, порожденный дирижизмом, непосредственно влияет и на международный порядок (см.: Tumlrir 1984; Tumlrir 1985). Он рекомендовал западным державам включить

безоговорочный принцип наиболее благоприятствуемой нации в свое внутреннее законодательство в качестве *права индивида*. Это позволило бы, как их гражданам, так и иностранцам, вести трансграничную торговлю, которая регулировалась бы местными судами. В результате внешнеэкономическая политика определялась бы не «произвольной» дипломатией, а правовыми принципами. Удачное изложение его взглядов см.: Sally 1988, гл. 4.

27 В 1970-х годах многие представители «экономики развития» вроде меня играли в эту игру, пытаясь убедить правительства стран, где протекционизм не мог быть ликвидирован из-за влияния групп интересов, взять на вооружение «лучший из худших» вариант — неофициально ввести в сфере государственных инвестиций правила ценообразования, основанные на мировых ценах (эта система была разработана Литтлом и Миррлисом [Little, Mirrlees 1974]). Попытки определить и внедрить подобную систему «теневых цен» во время моей работы в индийской Плановой комиссии убедили меня, что выступать за «второсортную» политику — ошибка. Подробнее о причинах этого разочарования см.: Lal 1990b.

Приложение

1 Настоящий раздел основан на работе: Lal 2003.

2 Примером аккордного налога является подушный налог, а аккордной субсидии — чеки, которые каждый житель Аляски получает в качестве доли от нефтяных поступлений в бюджет штата.

3 Понятие «выгода для потребителя», принятое в экономической науке, можно объяснить следующим образом: кривая спроса *DD* показывает совокупную сумму, которую потребители готовы заплатить за различ-

ные количества товара, например ткани. Если цена составляет, скажем, 150 долларов за рулон ткани (P_d на рисунке А.1), потребители будут готовы купить, к примеру, 1000 рулонов (OQ_4). Если бы цена была ниже — скажем, 100 долларов за рулон, — они были бы готовы купить больше, скажем, 1500 рулонов (OQ_2). Однако по этой, более низкой цене они получают все рулоны от 0 до 1499, т.е. по цене ниже максимума, который они готовы были заплатить. Таким образом, в отношении дополнительных рулонов ткани потребители приобретают выгоду, выраженную в разнице между суммой, которую они готовы были бы заплатить за рулон, и меньшей суммой в 100 долларов, которую они реально платят. Следовательно, пространство над кривой спроса по цене, за которую они покупают любое конкретное количество ткани, будет обозначать полученную ими потребительскую выгоду. Поэтому, когда цена снижается со 150 долларов (P_d) до 100 долларов (P_f), они потребляют дополнительные 500 рулонов ткани (Q_4Q_2), за которые они были готовы заплатить больше 100 долларов. Таким образом потребители приобретают выгоду, обозначенную на рисунке А.1 треугольником *def*.

4 Подобную систему налогообложения разработал Фрэнк Рэмси, решая задачу, которую поставил перед ним Кейнс: как минимизировать общие потери ВВП при повышении доходов государства за счет конкретного налога. Он сформулировал «правило обратной эластичности», т.е. налогообложения товаров с наименее эластичным спросом и предложением. Таким образом, на рисунке А.1 видно: если бы спрос был абсолютно негибок (т.е. его кривая превратилась бы в вертикаль), треугольника чистой выгоды для потребителей *def* просто не существовало бы.

5 Анализ целесообразности теории внутриэкономических искажений с учетом непроизводительной деятельности, включая «погоню за субсидиями», см.: Srinivasan 1996. В той же работе рассматривается целый ряд парадоксов, неизбежных при сравнении различных «не лучших» вариантов, когда, в теории, может случиться практически все, что угодно.

Глава 4

1 Так, дефолт, объявленный Эдуардом III по государственным долгам Англии в XIV веке, разорил банки Барди и Перуцци, а британский Совет держателей иностранных облигаций, созданный в 1868 году, вплоть до 1988 года продолжал добиваться компенсации за убытки, понесенные британскими инвесторами в результате отказа властей ряда американских штатов от выплат по своим облигациям. К 1988 году — году, когда Совет был ликвидирован, — один штат США все еще оставался в состоянии дефолта по облигациям, выпущенным в XIX веке (см.: Makin 1984).

2 Превышение номинальной стоимости денег над расходами на их эмиссию называется сеньоражем, поскольку доходы от этого получает сеньор (правитель), обладающий правом чеканить монету.

3 Описание самой модели и ее применения в отношении целого ряда международных финансовых проблем см.: Salter 1959; Swan 1963; Corden 1977.

4 Если P_n — цена неторговых товаров, P_f — цена торговых товаров в иностранной валюте, P_t — внутренняя цена торговых товаров, E — номинальный обменный курс, а E_r — реальный обменный курс, то, по определению, $E_r = (P_n/P_t) = (P_n/E \cdot P_f)$.

5 Латиноамериканцы определяют его в обратном порядке, т.е. как отно-

шение цен на торговые товары к ценам на неторговые.

6 Таким образом, поскольку $E_r = P_n / E \cdot P_f$, требуемое повышение E_r происходит за счет падения E , а P_n и P_f остаются неизменными.

7 Название связано с событиями в Голландии, где в результате открытия в 1960-х годах крупных месторождений природного газа и их эксплуатации произошло сокращение производства промышленных торговых товаров.

8 Корден подробно рассматривает вопрос о выборе обменных курсов и дает обзор обширной литературы по данной теме (см.: Corden 2002). Мои собственные взгляды на этот счет изложены в работе: Lal 1980, и, как я отмечаю в предисловии к книге: Lal 1993, в дальнейшем у меня не возникло оснований, чтобы изменить свою точку зрения.

9 Теория «биржевой эффективности», основанная на аналогичных теоретических аргументах, гласит, что цена акций не может отклоняться от «основополагающей» величины, поскольку проницательные операторы могут получить прибыль за счет «арбитража» подобных отклонений. Основополагающая цена акции должна проецировать в будущее текущую величину прибыли, которую фирма выплатит в виде дивидендов. Однако недавние исследования показывают, что этот теоретический прогноз не подтверждается эмпирическими данными. Проблема, судя по всему, состоит в том, что «лишенный риска» арбитраж, предусмотренный в теории, на практике осуществлять невозможно. Как и количество «наивных» инвесторов, чьи спекулятивные аппетиты подогревает пример людей, удачно разместивших свои деньги, цена акций может на какое-то время отклоняться от «основополагающего» уровня, что приводит к образованию «мыльных

пузырей». Однако до бесконечности такое положение сохраняться не может. Результатом становятся циклы роста и обвала на финансовых рынках, один из которых мы наблюдали недавно, когда лопнул «мыльный пузырь» на рынке акций интернет-компаний. Удачное изложение как самой теории, так и эмпирических данных см.:

Rajan, Zingales 2004: 85–105. См. также: Shleifer, Vishny 1997; Shiller 2001.

10 Многие страны, особенно те, что расположены на юге Латинской Америки, в рамках стабилизационных программ по борьбе с хронической инфляцией или гиперинфляцией пытались использовать номинальный обменный курс в качестве «якоря», позволяющего снизить инфляционные ожидания. Наиболее распространенным стала так называемая *tablita* — заранее объявленное постепенное снижение номинального обменного курса, эквивалентное разнице между желательным для государства уровнем инфляции и ее ожидаемыми общемировыми темпами. Однако большинство стабилизационных программ, основанных на валютных курсах, провалилось, поскольку они имели дело со следствием, а не причиной — финансовым дефицитом, создающим инфляционное давление. Реальные темпы инфляции не снижались до намеченного уровня, и общим результатом становилось значительное повышение реального обменного курса, что лишь ухудшало ситуацию с платежным балансом. Подробнее об этом см.: Little et al. 1993.

11 Бергстен отмечает: «На долю ЕС приходится 31% общемирового объема производства и 20% мировой торговли. США обеспечивает 27% мирового объема производства и 18% торговли. Доля доллара в мировых финансах (40–60%) намного превосходит экономический вес США. Она также превосходит совокупную долю

европейских валют (10–40%)» (Bergsten 1996: 83).

Портес и Рэй указывают: «Доллар используется в 83% двусторонних транзакций на валютных биржах... В 1992 году в 48% общемирового объема экспорта расчеты производились в долларах, в 18% — в немецких марках, в 10% — в других европейских валютах и лишь в 5% — в иенах» (Portes, Rey 1998: 311–312).

Проанализировав различные оценки, Рогофф приходит к выводу, что примерно «40–50% объема наличных долларов находится за рубежом», обращившись в подпольной экономике, в основном связанной с наркотиками (Rogoff 1998: 270).

12 Портес и Рэй оценивают объем сеньоража, получаемого Соединенными Штатами за счет использования доллара в качестве международной валюты, в 0,2% от американского ВВП (Portes, Rey 1998).

И напротив, предполагаемая экономия на транзакционных издержках конвертации одной европейской валюты в другую, скорее всего, будет крайне невелика. Эксперимент, на который часто ссылаются: когда турист берет с собой фиксированную сумму в одной валюте, а затем меняет ее на другие европейские валюты в местных обменных пунктах, не выглядит достоверным, поскольку проделывать подобное сегодня станет лишь полный идиот. Любой подросток, побывавший за границей, скажет вам, что турист возьмет с собой международную кредитную карту и будет рассчитываться с ее помощью по рыночному курсу, избегая любых «обменных» издержек.

13 Обзор работ, где на основе эмпирических данных делаются попытки выяснить, отвечает ли ЕС критериям оптимальной валютной зоны, см.: Wyplosz 1997, особенно с. 8–10. Из трех критериев — открытости для тор-

говли, диверсификации экономики стран-участниц и мобильности ресурсов, особенно трудовых, в рамках зоны — по двум выводы могут трактоваться различным образом, но по третьему — мобильности рабочей силы — Европе, по сравнению с США, нельзя признать оптимальной валютной зоной.

14 Эта точка зрения убедительно излагается в статье Брэдфорда Лонга (Long 2000).

15 В одной из своих работ (Lal 2003a) я использую концепцию Хайека для анализа нынешнего спада в Японии. Что же касается точки зрения, что рост подвержен длительным колебаниям по аналогии с механическими процессами, то здесь необходимые коррективы вносит Солому (Solomou 1990), который основывается на анализе тенденций роста на уровне отдельных государств и международном уровне в 1850–1971 годах. Он приходит к выводу, что теория «волн Кондратьева» подтверждений не находит, но некоторые данные на национальном уровне говорят в пользу гипотезы «волн Кузнеца».

16 См. также: Prescott 2002, где дается объяснение крупнейших циклических явлений в экономике развитых стран с точки зрения циклов «реальной деловой активности».

17 Авторы объясняют связь между высокими темпами роста и вероятностью кризисов с помощью двухсекторной модели долгосрочного роста, включающей секторы торговых и неторговых товаров, где финансовые кризисы могут происходить, но шансы на это невелики. Сектор неторговых товаров связан финансовыми ограничениями, в то время как деятельность сектора торговых товаров ничем не ограничена, поскольку он имеет доступ на мировые рынки капиталов. Если же предприятия из сектора неторговых товаров берут кредиты

за рубежом, эти заимствования производятся в иностранной валюте, однако продукция данного сектора, будучи неторговой, продается за отечественную валюту. Возникающее несовпадение между платежами за продукцию и задолженностью в иностранной валюте порождает финансовую неустойчивость сектора неторговых товаров. Поскольку неторговые товары используются в производстве торговых товаров, изготовители последних готовы платить косвенный налог, обеспечивая таким заемщикам гарантии, страхующие их только от внутрисистемных рисков (например, девальвации отечественной валюты). В рамках данной модели это ведет к повышению темпов роста, поскольку позволяет неторговому сектору преодолеть финансовые ограничения, однако следствием подобной ситуации будут рискованные заимствования.

18 Речь идет о так называемом межвременном подходе к роли платежного баланса, используемом в современной макроэкономике; его глубокий анализ можно найти в работе: Obstfeld, Rogoff 1996; в другой работе можно найти ссылки на источники, типологию и эмпирические данные об анатомии дисбалансов текущего сальдо в разных странах мира за последние 30 лет (Edwards 2004).

19 Конкретные данные об азиатском финансовом кризисе и его сходстве с аналогичными потрясениями в XIX веке см.: Delargy, Goodhart 1999. В обоих случаях причинами кризиса стало чрезмерное расширение частного сектора (в отличие от долговых кризисов 1980-х годов в третьем мире, вызванных непомерным разбуханием государственного сектора). Авторы отмечают: «Существовавший до 1914 года финансовый режим способствовал масштабному притоку золота после завершения кризиса, восстановлению ликвидности экономики

и быстрому снижению процентных ставок. В сегодняшней ситуации стабилизировать ожидания стабилизации труднее, и в отсутствие таковых альтернативный метод заключается в сокращении бремени внешней задолженности» (Ibid., 1).

20 О так называемой инициативе по БСВЗ (бедным странам с высокой задолженностью) см.: Granville 2003.

21 Об азиатских кризисах см.: Cordeu 2002; о российском: Desai 2003; о бразильском и аргентинском: Edwards 2002. См. также: Eichengreen 2002.

22 Я говорил об этом уже давно (см.: Lal 1980; Lal 1987), подчеркивая, что в условиях либерального экономического миропорядка, которому неизбежно свойственен элемент неопределенности, власти не обладают необходимой информацией для поддержания управляемого валютного курса. Нынешнюю политику «грязного плавающего курса», которую развивающиеся страны проводят из-за опасения «отпустить» валюту (см.: Calvo, Reinhart 2002), можно в лучшем случае рассматривать как «переходный» механизм на тот период, пока они не создадут необходимые предпосылки для введения плавающего курса «в чистом виде». Противоположная точка зрения, согласно которой «страх перед плавающим курсом» представляет собой «оптимальный плавающий курс», излагается в работе: Edwards 2002.

23 Критический анализ идеи фиксированного курса см.: Schwartz 1996.

24 Выводы о несостоятельности этой политики на основе конкретных данных делаются в работах: Bogetic 2000; Edwards 2002.

25 Экономические характеристики «азиатской модели» см.: Lal, Myint 1996: 92–99.

26 Раджан и Зингалес детально и критически анализируют эту мо-

дель «блатного капитализма», или, как они ее называют, «капитализма связей», которая ставит уже действующих членов «внутреннего круга» в привилегированное положение по сравнению с «посторонними», начинающими свое дело (Rajan, Zingales 2004). Такая система не только ограничивает возможности бедняков, закрывая им доступ к капиталам, но и ведет к неэффективному распределению ресурсов, препятствуя «созидательному разрушению» — этой неотъемлемой черте динамичной капиталистической экономики.

27 Поскольку страхование депозитов означает, что вкладчикам возместят убытки, если банк обанкротится, у них нет стимула анализировать степень рискованности кредитной политики учреждения, которому они доверили свои деньги. Таким образом, банки могут выдавать более рискованные кредиты, чем в том случае, если бы они знали, что это может привести к «бегству» вкладчиков.

28 В том, что я не просто высказываю «эксцентричную» точку зрения, можно убедиться, ознакомившись с работой: Feldstein 2002. См. также: Blustein 2003, где дается исчерпывающая характеристика действий МВФ в связи с указанными кризисами.

29 Милтон Фридман формулирует эту мысль следующим образом: «Богатый опыт показывает, что наиболее эффективный способ превращения рыночной экономики в авторитарную — это, для начала, введение прямого контроля над обменом валюты. Один этот шаг неизбежно ведет к нормированию импорта, к контролю над промышленностью, использующей импортные товары или производящей товары вместо импортных, и так далее по нескончаемой спирали» (Friedman 1962: 57).

Стоит упомянуть о другом методе обеспечения финансовой стабиль-

ности, за который в послевоенные годы выступали Хайек и другие сторонники классического либерализма. Хайек справедливо отмечал, что невозддержанная финансовая политика в XX столетии в основном была связана с государственной монополией на эмиссию денег (Hayek 1976a). Он выступал за «денационализацию денег» и введение свободной банковской системы. Эту идею подхватил ряд сторонников классического либерализма (Vaubel 1977; Vaubel 1984; Selgin 1988): основываясь на опыте действия такой системы в Шотландии и США в определенные периоды XIX столетия, они поставили под сомнение эгоистические аргументы государства о том, что контроль властей над денежной массой необходим для поддержания финансовой стабильности. Уайт показал, что, вопреки распространенному мнению, свободная банковская система в Шотландии не отличалась нестабильностью и была упразднена только из-за государственной монополии на выпуск денег (White 1984). Структуры, выпускающие в обращение конкурирующие «валюты», в отличие от государства вынуждены будут ограничивать эмиссию для поддержания стоимости денег. Это позволило бы покончить с политическим управлением национальной валютной системой, которое, как мы видели, во многом несет ответственность за макроэкономическую нестабильность в минувшем веке. В свое время я предложил для Бразилии схему, основанную на свободной банковской системе (Lal 1995d). Речь шла о свободной банковской системе, основанной на общем валютном стандарте, как это было в Шотландии XIX века. Поначалу валютный стандарт должен обеспечиваться выпускаемыми *currency board* банкнотами, которые служили бы для свободной банковской системы «внешними» деньгами. Со временем

могла бы сформироваться полностью свободная банковская система, которая, деполитизировав и децентрализовав эмиссию денег, могла бы закрыть путь нестабильной монетарной политике, наносящей такой ущерб бразильской экономике.

Не вдаваясь в технические детали аргументов «за» и «против» упразднения государственной монополии на эмиссию денег в любой конкретной стране (см.: Dowd 1989; Dorn, Schwartz 1987; Friedman, Schwartz 1986; Goodhart 1988; Hall 1983), стоит отметить (см.: Lal 1990с; Lal 1992), что в условиях плавающих валютных курсов и отсутствия валютного контроля этот шаг позволит жителям планеты (по крайней мере, гражданам развивающихся стран) выбирать для своих активов конкурирующие валюты. Это уже происходит, и очень быстро, в связи с так называемой секьюритизацией на мировых рынках капитала. Единственное, что необходимо для перехода к «свободному банковскому делу» в мировом масштабе, — это отменить положение о том, что национальная валюта является единственным законным платежным средством на территории каждой страны. После этого, хотя резидентам и придется платить налоги в национальной валюте, они смогут требовать оплаты за собственные услуги в любой валюте по своему выбору. В сочетании с правом держать свои активы в любой валюте это приведет к эффекту, противоположному «закону Гришэма», — надежные валюты начнут вытеснять ненадежные. В условиях, когда частные субъекты откажутся держать свои активы в нестабильной валюте, а государства, допускающие высокую инфляцию, будут получать налоговые поступления в собственной обесценивающейся валюте, а за услуги частных субъектов расплачиваться в стабильных валютах, такие правительства

столкнутся с острым бюджетным кризисом. В результате у всех стран возникнут объективные стимулы для проведения стабильной монетарной политики.

30 Конечно, убедительных эмпирических оценок этой выгоды не существует. Но в отношении прироста ВВП за счет либерализации торговли они бесспорны. Поскольку для развивающихся стран либерализация рынков капитала — явление новое, будем надеяться, что со временем по этой проблеме появятся сравнительно-исторические исследования по образцу тех, что стали неопровержимыми доказательствами в пользу либерализации торговли. Пока же тем, кто считает весьма сомнительные межстрановые эконометрические регрессионные исследования достаточно убедительным обоснованием для своей точки зрения, можно посоветовать работы Прасада с соавторами (Prasad et al. 2003) и Эйхенгрина с Лебланом (Eichengreen, Leblang 2002), где содержатся кое-какие эмпирические данные. Исследование, проведенное специалистами МВФ, содержит такой вывод: «Эмпирические данные не дают четких доказательств того, что интеграция в финансовой сфере способствует росту в развивающихся странах. Более того, она, возможно, приводит к усилению волатильности в сфере потребления. Таким образом, развивающимся странам, вероятно, было бы целесообразно поэкспериментировать с различными темпами и стратегиями финансовой интеграции. В то же время эмпирические данные позволяют утверждать, что важным элементом такой стратегии, наряду с разумной макроэкономической политикой и развитием внутренних финансовых рынков, должно быть совершенствование системы государственного управления» (Prasad et al. 2003: 58).

Эйхенгрин и Леблан (Eichengreen, Leblang 2002) анализируют данные за период с 1880 по 1997 год и изучают двойной эффект контроля над капиталами: негативное воздействие на рост за счет отрицательного влияния на эффективность экономики и позитивный краткосрочный эффект, ограничивающий последствия кризисов внутри страны и за рубежом. Они делают вывод, что «воздействие либерализации движения капиталов случайно и зависит от специфического контекста». Однако, рассматривая имеющиеся за период с 1914 года данные относительно международных кризисов, затрагивающих экономику стран за счет свободного движения капиталов, они установили, что контроль над капиталами оказывает негативное воздействие на рост, однако в условиях кризисов он позволял нейтрализовать их последствия, особенно в нестабильные межвоенные годы.

Наконец, Раджан и Зингалес, подытожив данные ряда недавних эконометрических исследований, утверждают: «Когда экономика открывается для притока иностранного капитала... темпы роста в стране существенно увеличиваются. В странах, открывающих свои рынки акций для иностранного капитала, темпы роста ВВП увеличиваются в среднем на 1,1% в год» (Rajan, Zingales 2004: 113).

31 Авторами этого термина являются Кальво и Рейнхарт (Calvo, Reinhart 2002); с его помощью они хотели показать, что формальная классификация валютных курсов, принятая в МВФ, не отражает реальности, поскольку многие страны, на словах установившие плавающий курс «в чистом виде», на деле используют различные промежуточные режимы, расположенные между «полюсами» фиксированного и плавающего курсов. К сожалению, этот чисто описательный термин сегодня, похоже,

превращается чуть ли не в оправдание для развивающихся стран, не вводящих плавающий курс в чистом виде; как мы можем заметить, этот страх обосновывается самыми разными соображениями.

32 В серии публикаций, явно вдохновленных странностями финансовой политики Пекина и ее результатов, Дули, Фолькертс-Ландау и Гарбер излагают теоретические основы предложения, как они выражаются, воссоздать Бреттон-Вудскую систему в Азии (Dooley, Folkerts-Landau, Garber 2004 [здесь перечислены и другие их работы на данную тему]). Используя выводы Бордо и Фландро относительно «страха перед плавающим курсом» в развивающихся странах в ходе глобализации XIX и конца XX века (Bordo, Flandreau 2003), они анализируют проблемы стран, импортирующих капитал и обладающих большими трудовыми ресурсами, задействованными в недостаточной степени. Они утверждают, что стратегия развития экономики за счет экспорта, подкрепленная заниженным валютным курсом и привлечением капиталов, представляет собой наилучший способ обеспечить занятость и повысить доходы гигантских резервов рабочей силы. Естественно, это представляет собой вариант знаменитой модели индустриализации в условиях избытка рабочей силы, разработанной сэром Артуром Льюисом, с той разницей, что сэр Артур выступал за индустриализацию за счет развития импортозамещающих отраслей, куда перетекали бы незадействованные трудовые ресурсы, а наши авторы отдают предпочтение росту за счет экспорта. Подобная альтернатива представляется более эффективным путем развития, чем замещение импорта, и она действительно являлась элементом «азиатской модели», которую в 1980-х постиг печальный конец. Кроме того,

эти три автора делают хитроумную попытку объяснить нынешнюю экономическую политику Китая. Они утверждают, что с учетом высокого уровня накоплений в стране задействовать избыточную рабочую силу можно было бы и с помощью отечественного капитала, однако такой способ менее эффективен по сравнению с привлечением транснациональных корпораций, способных создать основные фонды, обладающие конкурентоспособностью на мировых рынках. Тем не менее, поскольку в притоке финансового капитала, сопровождающем прямые зарубежные инвестиции, необходимости нет и его поглощение экономикой привело бы к росту реального валютного курса, сводя на нет протекционистские меры по его поддержанию на низком уровне, китайские власти стерилизуют эти потоки и возвращают их в страны, к которым относятся транснациональные корпорации, путем скупки их государственных облигаций и пополнения за счет этого собственных валютных резервов. Дополнительное преимущество данной стратегии заключается в том, что транснациональные корпорации превращаются в лоббистов, обеспечивающих допуск китайских товаров на рынки развитых стран, несмотря на вполне понятные протесты конкурирующих отечественных предприятий.

Голдштейн и Ларди (Goldstein, Lardy 2005), однако, подвергают сомнению подобную интерпретацию политики Пекина. Они утверждают, что более половины китайского экспорта поступает в страны, чьи валюты не привязаны к доллару, что именно внешнеторговые реалии повлияли на рост реального курса юаня на 30% с 1994 по начало 2002 года, а затем на его снижение на 10% к концу 2004 года, поэтому сохранение заниженного курса не является результатом намеренных действий властей, что ино-

странные инвестиции составляют лишь 5% вложений в основные фонды и их воздействие нивелируется неэффективностью капиталовложений, проходящих через слабую финансовую систему страны, что американские компании, вкладывающие капиталы в Китае, экспортируют лишь незначительную часть своей продукции, в основном обслуживая внутренний рынок, а иностранные инвесторы из представителей китайской диаспоры, на чью долю приходится львиная доля экспорта в США, не обладают достаточным влиянием, чтобы поддерживать свободный доступ китайских товаров на американский рынок.

Впрочем, какая бы версия относительно китайской валютной политики последних лет ни выглядела наиболее убедительной, все они не объясняют, почему индийцы поддерживают заниженный курс национальной валюты за счет стерилизации входящих потоков капитала и накопления значительных валютных резервов, которые вкладываются в американские государственные облигации (хотя в 2004–2005 годах произошла некоторая диверсификация этих резервов). В Индии хватает отечественных предпринимателей, способных создать основные фонды, конкурентоспособные на мировом рынке. Все зависит от создаваемых для них стимулов. Кроме того, индийские власти менее охотно, чем китайские, привлекают иностранные инвестиции, да и уровень накоплений в стране отличается от китайских показателей. И Китай, и Индия страдают от неэффективности и политизированности банковского и финансового секторов — наследия национализации банковской отрасли. Поскольку многие считают наличие развитой банковской системы необходимой предпосылкой для либерализации счета движения капиталов и введения сво-

бодно плавающего курса, нынешние действия властей в обеих странах, пожалуй, следует воспринимать как политику переходного характера. Кроме того, в Индии бюджетный дефицит составляет более 10% ВВП, а внутренняя задолженность государства растет, что может привести к кризису того же типа, что пережили латиноамериканские страны в 1980-х годах. В обоих случаях кризис, вызванный либерализацией счета движения капиталов, может подстегнуть их полномасштабный переход к рыночной экономике — аргументы на этот счет см.: Lal 1987; а примеры таких ситуаций на опыте ряда развивающихся стран см.: Lal, Myint 1996.

33 Критический анализ теоретических положений и эмпирических данных на этот счет см.: Caves 1996.

34 В этой работе анализируются фактические данные по этому и ряду других вопросов, которые пользуются особой популярностью у критиков транснациональных корпораций.

35 Рецензия Вулфа на книгу одного из таких антиглобалистов, преподавателя Кембриджской школы бизнеса Норины Херц, под названием «Молчаливый захват», превратившуюся для участников движения против глобализации в настоящую Библию, абсолютно справедливо не оставляет от нее камня на камне.

36 Лауреат Нобелевской премии по экономике Джеймс Тобин выдвинул идею обложения международных финансовых потоков специальным международным налогом, доходы от которого должны поступать в распоряжение ООН. Неудивительно, что эта организация горячо поддерживает подобное предложение.

37 Отличный анализ двух этих функций см.: Wood 2003.

38 Эйхенгрин и Бордо (Eichengreen, Bordo 2002) исследуют оба периода глобализации: предыдущий — в кон-

це XIX века, и нынешний — начиная с 1971 года. Они обнаружили, что вопреки общепринятому мнению длительность валютных кризисов до 1914 года была больше, однако банковские и банковско-валютные кризисы преодолевались быстрее, чем сегодня. Они связывают это с тем фактом, что в XIX веке банковские кризисы реже приводили к подрыву национальной валюты, поскольку в те времена все ожидали, что в долгосрочной перспективе большинство стран будут следовать правилам золотого стандарта.

Деларги и Гудхарт (Delargy, Goodhart 1999), проведя детальное сопоставление кризисов в период до 1914 года и азиатского кризиса, выявили большое сходство между ними.

39 Подробнее об этом см.: Lal 1993, гл. 8. Мински (Minsky 1977) и Киндлбергер (Kindleberger 1978) считают, что циклы «бум–спад» характерны для капиталистической экономики из-за якобы «иррационального» поведения частных спекулянтов, в результате которого спекулятивные «мыльные пузыри», связанные с чрезмерным кредитованием, приводят к биржевому краху и кризису. В результате они выступают за институт «кредитора на крайний случай», способный ослабить дефляционное воздействие финансовых кризисов. Джон Флемминг, комментируя эту точку зрения, описывает предлагаемый ее сторонниками механизм следующим образом: «Представим, что экономика подвергается случайным шоковым воздействиям, возникающим по одним и тем же причинам. Если возникает случайный период стабильности, появится ошибочное впечатление, что меры предосторожности можно ослабить, и тем самым повысится уязвимость экономики к воздействию следующего „нормального“ шока. Если говорить о финансовых структурах, то предприятия в период стабильности зани-

мают чересчур активную позицию, на деле не отражающую положительного сдвига в экономической обстановке... Данный аргумент основан на представлении о неспособности игроков отличить удачное стечение обстоятельств от благоприятного структурного сдвига в среде, в которой они действуют. Подобные ошибки можно не только выявить, но и оптимизировать, если данные субъекты оценивают структурные изменения правильно с вероятностной точки зрения. Если Минский считает, что люди чересчур охотно верят в то, что подобные изменения имеют место, он мог бы предложить властям осуществлять случайное вмешательство в деятельность финансовых рынков, способствуя повышению их дисперсии. Подобное вмешательство стало бы препятствием для выявления подлинных сдвигов, а также исключило бы ложные умозаключения» (Flemming 1982: 40).

На мой взгляд, концепция классического либерализма и австрийской школы, изложенная мною выше, позволяет куда убедительнее объяснить цикличность деловой активности, чем абстрактные рассуждения относительно «иррациональности» игроков.

Глава 5

1 Это заявление активиста антиглобалистского движения Игнасио Рамоне приводится в работе: Sala-i-Martin 2002.

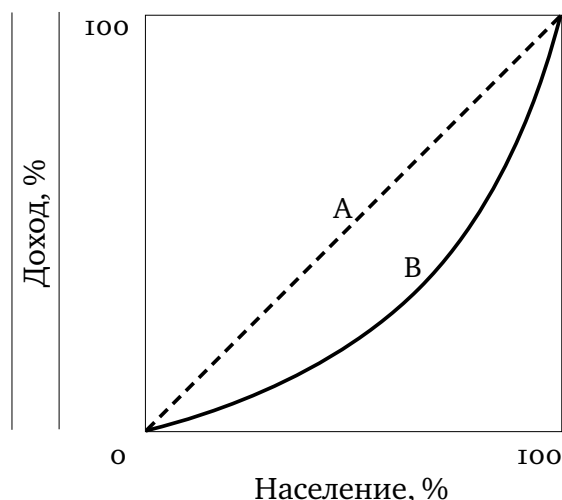
2 Мой собственный вклад в эту дискуссию см.: Lal 1976. См. также: Lal 1988 II.

3 См. также: Lindert, Williamson 2003; однако их выводы несколько отличаются от результатов, полученных Бхаллой, хотя они используют ту же базу данных. Это связано с тем, что эти исследователи применяют при определении своих единиц измерения

неравенства в мире неподходящую методику (Бхалла ее критикует). Отсюда и сделанный ими вывод: «За последние два столетия в мировой экономике усилилось неравенство... наблюдаемый рост неравенства в мире полностью связан с расширением пропасти между богатыми и бедными странами и практически никак не обусловлен расширением пропасти между богатыми и бедными внутри самих стран». Как показывает Бхалла, при использовании правильного метода и верном расчете распределения индивидуальных доходов выясняется, что оба этих утверждения неверны.

4 Он рассчитывается следующим образом. Представим, что мы можем выстроить всех людей на планете по порядку возрастания их доходов. Затем мы рисуем кривую (так называемую кривую Лоренца), соотносящую (по оси X) процент населения с процентом совокупного общемирового дохода (по оси Y). Если бы доходы всех людей были равны, кривая Лоренца представляла бы собой линию, пересекающую квадрат нашего графика (см. ниже) по диагонали. Если бы весь общемировой доход получал только один человек, т.е. существовало бы абсолютное неравенство, кривая Лоренца представляла бы собой одну из сторон квадрата. Однако, поскольку полного равенства или неравенства в реальности не существует, кривая Лоренца обычно представляет собой вогнутую дугу, как показано на графике. В результате коэффициент Джини определяется как зона между кривой Лоренца и диагональю (A), которая делится на все пространство, расположенное ниже диагонали ($A + B$). Когда существует полное равенство и кривая Лоренца совпадает с диагональю, зона A равняется нулю; соответственно и коэффициент Джини равен нулю. В ситуации полного неравенства зона A занимает все простран-

ство ниже диагонали ($A + B$), и коэффициент равен 1.



5 Ср.: Lindberg, Squire 2003; авторы считают, что при совместном рассмотрении детерминант роста и неравенства, различных политических и институциональных переменных выясняется, что образование, низкая инфляция и совершенствование распределения земельных ресурсов оказывают позитивное влияние на рост и неравенство; в то же время более высокий уровень «гражданских свобод» улучшает ситуацию с распределением доходов, но отрицательно сказывается на темпах роста, а «открытость», оцениваемая с помощью несовершенного индекса Сакса–Уорнера (Sachs, Warner 1995), оказывает не только существенное позитивное воздействие на рост, но и незначительное негативное воздействие на ситуацию с неравенством. Однако, как отмечают сами исследователи, этот последний вывод основывается на данных и методах оценки краткосрочного характера. Они подчеркивают: «Если со временем адаптационные издержки снижаются, а динамический прирост за счет удачной и стабильной политики продолжается до бесконечности, краткосрочное негативное воздействие на равенство может быть в кон-

це концов компенсировано более высоким ростом доходов бедняков» (Lindberg, Squire 2003: 339).

6 Насколько мощное воздействие оказывает этот мотив, лишней раз продемонстрировала встреча «сильных и добрых» мира сего в Давосе в 2005 году, участники которой устроили настоящее «соревнование по альтруизму» (правда, оперируя в основном не своими деньгами) ради решения проблем Африки. Недавний «Доклад об осуществлении Целей развития тысячелетия» по проблемам развития, подготовленный по заданию ПРООН группой ученых под руководством профессора Колумбийского университета Джеффри Сакса, представляет собой очередной призыв — пусть и в несколько иной упаковке — к решению проблем Африки за счет международной помощи. Его авторы не признают того факта, что без изменения характера государственного управления (для чего, вероятно, необходима «имперская политика» в прямой или косвенной форме) рассчитывать, что на этот раз хищные африканские элиты не разворуют деньги, как это делалось в прошлом, нет никаких оснований.

7 Настоящий раздел во многом основан на выводах работы: Lal 1996.

8 Обзор основных тезисов, лежащих в основе этой теории, см.: Lal 1972.

9 С тех пор уровень накоплений в Китае и Индии, числившихся среди беднейших стран мира и основных реципиентов зарубежной «помощи», растет впечатляющими темпами. Подробнее о соответствующих результатах, достигнутых Индией, см.: Lal, Natarajan 2001.

10 См. также: Easterly 2001, где дается обзор данных, полученных на основе модных сегодня межстрановых регрессионных уравнений.

11 Эта мысль также была лейтмотивом годовых отчетов о бюджете Банка

на научные исследования, которые я в качестве главы исследовательского отдела Банка в 1984–1987 годах представлял его Правлению, чтобы оправдать расходы на научную деятельность.

12 Ваубель утверждает, что международные финансовые институты стремятся максимально увеличить собственный бюрократический аппарат и их кредитная политика во многом обусловлена стремлением укрепить позиции своих чиновников, а не помогать развивающимся странам (Vaubel 1996). Фрей анализирует деятельность международных организаций с точки зрения интересов общества (Frei 1997).

13 Весьма интересное и сбалансированное описание деятельности Вулфенсона на посту президента Всемирного банка дает Себастьян Мэллаби (Mallaby 2004). Он показывает, что привлечение Вулфенсоном неправительственных организаций рикошетом ударило по самому Банку. Его заемщики из числа государств со средним уровнем доходов находят «социальные» условия кредитов Всемирного банка чересчур обременительными и не желают брать у него займы, что чревато самыми негативными последствиями для его будущего кредитного портфеля. Так, Китай и Индия хотели получить у Всемирного банка средства на осуществление инфраструктурных проектов, вроде плотин Нармада и Циньхай, но затем отказались от этого намерения из-за множества экологических и кредитных условий, которыми он сопровождает кредитование подобных проектов. В последнее время Банк пытается сократить опору на НПО, смягчая эти условия. Однако даже эта уловка шита белыми нитками. Дело в том, что сегодня, как и в XIX веке, развитие инфраструктуры в странах со средним уровнем доходов финансируется во многом за счет сочетания отечественного

и иностранного капитала. На деле от «политкорректности» Всемирного банка при Вулфенсоне проигрывают самые бедные страны, вроде Непала и Лаоса, для которых издержки на выполнение его «социальных» условий при кредитовании строительства плотин оказались непосильными.

14 См. также работу Уэйда, где он описывает подготовку Банком «Доклада о мировом развитии 2000». Уэйд отмечает: «В 1990-х проводились масштабные консультации с неправительственными организациями (НПО), поскольку они продемонстрировали свою способность повлиять на судьбу Банка» (Wade 2001: 1436).

15 Уэйд излагает и инсайдерский аспект этой истории, и взгляд на нее со стороны. Дело закончилось тем, что «Стиглиц покинул пост главного экономиста (в рамках сделки между Вулфенсоном и Министерством финансов США, согласно которой Вулфенсон должен был остаться президентом на второй срок, если Стиглиц уйдет)» (Wade 2001: 1438). По словам Мэллаби, сам Вулфенсон отрицает эту версию (Mallaby 2004). Стиглиц «свел счеты» со своими врагами из МВФ и американского Минфина в довольно глупой книге (Stiglitz 2002). Энергичную критику его тезисов см. в работе Рогоффа (Rogoff 2002); Фидлер описывает, какой беспорядок внес Вулфенсон в деятельность Банка (Fidler 2001). Письма с критикой или поддержкой (авторами последних в основном были его подчиненные) деятельности Вулфенсона на посту президента Всемирного банка см. в номере Foreign Policy за ноябрь–декабрь 2001 года. См. также работу Мэллаби (Mallaby 2004), особенно главу под названием «Нарцисс и спрут». Мэллаби также четко раскрывает несусветную глупость Стиглица. Вот как он оценивает ссору Стиглица с МВФ: «Стиглиц участвовал

в создании нового направления в экономической науке, посвященного анализу несостоятельности стандартных рыночных принципов. Он вел себя словно мальчишка, который обнаружил выбоину в полу роскошного дворца и пытается криком и жестами привлечь к ней всеобщее внимание. Не важно, что во всем остальном дворец великолепен, т.е. что в 90% случаев нормальные законы спроса-предложения работают эффективно. Стиглиц нашел небольшую выбоину в полу и построил на этом всю свою научную карьеру. Естественно, это не могло не отразиться на его общем мировоззрении. Таких людей, выискивающих повсюду выбоины, больше всего на свете радует, когда люди спотыкаются, угодив в них ногой» (Mallaby 2004: 193).

16 Детальный анализ вопроса о «временном обнищании» и социальных «страховочных сетях» см.: Lal, Myint 1996, гл. 9.

17 Столь же негативной оценки заслуживает поддержка Всемирным банком «политкорректной» кампании ВОЗ против табака. Она негативно отражается на благосостоянии бедняков. См.: Lal 2000; а также: Lal, Kim, Lu, Prat 2003.

Глава 6

1 По Хайеку, спонтанным называется порядок, не спланированный или основанный на некоем замысле, а возникающий стихийно в качестве непредвиденного результата взаимодействия бесчисленного множества индивидов.

2 Бернард Уильямс отмечает, что этот сократовский вопрос становится отправной точкой любых рассуждений о нравственности (Williams 1985: 1).

3 Великий шотландский философ-просветитель Давид Юм пришел к аналогичному выводу еще рань-

ше — в конце XVIII века, однако он осознал разрушительную силу собственной концепции, и «Диалоги о естественной религии» были изданы лишь после его смерти (см.: Hume [1779] 1948).

4 Лаконичный и глубокий анализ вопроса о связи между современной философией, политикой и экономической наукой см.: Little 2002.

5 Тот факт, что фрейдизм следует все тому же августиновскому нарративу, раскрывается в работах: Gellner 1993; Webster 1995.

6 В работе Литтла (Little 2002, гл. 7) дается краткое описание подобной «морали по обычаю» и аналогичный, но не столь убедительный анализ «морали по соглашению» в виде тех или иных разновидностей контрактов, о которой говорят специалисты по «теории игр» (см., например: Gauthier 1986; Binmore 1994–1998).

7 Список античных добродетелей, сформулированных Аристотелем, выглядел так: мудрость, справедливость, умеренность и храбрость. С этими основополагающими добродетелями были связаны благоразумие, великодушие, щедрость, терпимость и деликатность. К христианским добродетелям относились вера, надежда и любовь к ближнему. Фома Аквинский полагал, что эти религиозные ценности дополняют античные добродетели, а Блаженный Августин не допускал связи между первыми и вторыми: по его мнению, добродетели, не связанные с Богом, — «скорее пороки, чем добродетели» (О граде Божьем. Кн. 19, гл. 25). Химмельфарб отмечает: «Позднее, в XVIII–XIX столетиях, светские философы подрывали античные ценности более тонко, а христианские — более радикально. Но все они признавали значение моральных добродетелей не только для нормальной жизни отдельных людей, но и для благосостояния общества и государства.

И все они были уверены, что существует самая тесная связь между характером людей и здоровьем политического сообщества. Даже такие философы, как Монтескье, который приписывал различным режимам разные добродетели, а различным обществам — разные нравы, не принижали и не отрицали само понятие добродетели» (Himmelfarb 1994: 9).

8 В предисловии издательства к книге Миноуга (Minogue 1963) дается краткий анализ этого современного варианта сентиментальности в либеральной мысли.

9 Убедительные аргументы, демонстрирующие, какое деструктивное влияние это оказало на американское общество, в особенности на его самых незащищенных членов, см.: Magnet 1993.

10 Основой для данного раздела послужили работы: Lal [1988] 2004; Lal 1995c; Lin et al. 2003; Lardy 2002, где также содержатся детальные ссылки на соответствующую литературу.

11 Утверждается, что именно так выразился член Политбюро ЦК КПК Ли Сяньнянь в беседе с иностранным гостем. См.: Evans 1993: 280.

12 Хуанг сообщает, что в беседе с югославской делегацией Дэн Сяопин дал следующую оценку китайским экономическим реформам: «В ходе сельскохозяйственной реформы нашим величайшим достижением, которого мы абсолютно не предвидели, стало появление большого количества предприятий в деревнях и малых городах. Это была словно новая сила, пробудившаяся сама по себе... Заслуги Центрального комитета в этом не было» (Huang 2003: 308).

13 Значительную часть иностранных инвестиций в Китае составляет китайский же частный капитал, поступающий через Гонконг. Значение Гонконга для развития негосудар-

ственных предприятий в Китае связано с эффективностью его финансовых рынков и правовой системы. Так, Яшенг Хуанг отмечает, что Lenovo — крупнейшая китайская фирма по производству компьютеров, претендующая на изготовление персональных компьютеров IBM, — на самом деле является иностранной компанией. У отца человека, основавшего Lenovo, была компания в Гонконге, и именно его фирма организовала необходимое Lenovo финансирование в 1980-х годах. Lenovo оформила свои китайские предприятия как филиалы своего отделения в Гонконге с тем, чтобы на них распространялось не внутреннее экономическое законодательство Китая, а положения, относящиеся к иностранным инвестициям. Семь из этих филиалов вошли в список 500 крупнейших иностранных компаний в Китае. Стартовый капитал ее «материнской» китайской компании составлял всего 40 000 долларов США. Основное финансирование, исчислявшееся миллионами долларов, было получено в Гонконге. Аналогичным образом, крупнейшие китайские фирмы по производству бытовой техники (TCL, Galanz и Kelon), а также четыре китайские компании, которые журнал Forbes назвал наиболее динамичными, нашли в Гонконге юридическое и финансовое «убежище» (Huang Y. China's Big Hope Is Not Hong Kong // Financial Times. 2005. Jan. 14. P. 13).

14 См.: China's Growth Spreads Inwards // Economist. 2004. Nov. 25. P. 13.

15 Вопрос об оценке темпов экономического роста в Китае постоянно вызывает споры (см.: Lardy 2002). Цифры, приведенные в таблице 6.1, основаны на данных Энгуса Мэддисона, которые, на мой взгляд, представляют собой наиболее удачную попытку совместить различные оценки.

16 В своей фундаментальной работе Хуанг отмечает, что большую часть иностранных инвестиций в Китае составляют капиталы китайской диаспоры и вкладываются они в негосударственные предприятия (Huang 2003). Поскольку последние лишены доступа к капиталам государственной банковской системы, инвестиции китайцев, живущих за рубежом, стали для них важным инструментом для преодоления подобных искажений на внутреннем финансовом рынке. Инвестиции транснациональных корпораций, напротив, направляются в основном в государственный сектор. Немалая часть из них использовалась неэффективно, хотя в некоторых случаях подобные капиталовложения помогли государственным предприятиям осуществить модернизацию.

В качестве примера можно привести книгу Клиссолда, в которой он рассказывает о своих приключениях в Китае, где он с помощью средств западных хеджевых фондов реформировал неэффективные госпредприятия и налаживал их работу (Clissold 2004).

17 Начало положила работа Зелига Харрисона «Индия: самые опасные десятилетия» (Harrison 1960). В 1980-х политологи продолжали развивать эту тему, выпуская труды под названиями вроде «Демократия и недовольство: нарастающий кризис государственного управления в Индии» (Kohli 1990). Теперь те же ученые выступают редакторами в сборниках под совсем иными заголовками, например «Успех индийской демократии» (Kohli 2001).

18 Там же см. сноски на соответствующую литературу.

19 Более подробный анализ этого вопроса, а также ссылки на соответствующую литературу см.: Lal 2004a: 92–93.

20 Фактический материал по данному вопросу и его развернутый анализ см.: Lal 1998.

21 Ссылки на более раннюю литературу можно найти в работе: Lal 1998, гл. 3.

22 Sex, Society and the Family // India Today International. 2005. Jan. 31. P. 34–37. Эти результаты получены в ходе опроса, проведенного AC Nielsen-Org-Marg на основе репрезентативной выборки среди жителей 10 типичных крупных городов в возрасте 18–35 лет.

23 См. статьи в сборнике под редакцией Дэвиса и Хэррела (Davis, Harrel 1993). Янь Юнсянь провел уникальное этнографическое исследование изменений в семейных отношениях за 1949–1999 годы на материале одной китайской деревни (Yan 2003). Изменения действительно имели место, но, на мой взгляд, фактические данные, приведенные в книге, свидетельствуют о сохранении значительной преемственности в семейной жизни китайцев, а не о радикальных сдвигах, о которых говорится в выводах автора.

Глава 7

1 Такую попытку, например, делает Сен (Sen 1992). Сагден справедливо отмечает, что два этих противоположных взгляда на государство невозможно примирить, утверждая, как это делает Сен, что сторонники классического либерализма также придерживаются эгалитарных принципов, поскольку выступают за свободу и равенство (Sugden 1993).

2 Он утверждает, что и английская система «обычного права», и французская система «публичного права» основаны на римском, каноническом и германском праве, однако в конце XIII и XIV столетии между правовыми процедурами обеих монархий наметилось расхождение. «В конечном итоге, еще лет через сто, обе системы приобрели черты, характеризующие

их и в XX веке. Французская система во многом основана на письменных процедурах, английская — на устных; во Франции действовали сотни высококвалифицированных профессионалов-судей, в Англии решения принимали в основном непрофессионалы — присяжные и мировые судьи, а судей-профессионалов было очень мало; во Франции судебная процедура строилась вокруг допроса тяжущихся сторон и свидетелей под присягой, в Англии одна из сторон выдвигала обвинение, другая отрицала свою вину, а решение принимали присяжные. Французское право носило более систематизированный, научный характер, больше напоминало римское, было в большей степени кодифицировано, английское же отличалось большей конкретностью, практичностью, напоминало скорее германскую традицию и было в большей степени ориентировано на прецедентное право» (Berman 1983: 478).

3 Позиция Ясаи по вопросу о правах отличается от точки зрения Нозика. По поводу одного из определений, которое дает правам Нозик («права, т.е. разрешение сделать что-то и обязательства других людей не вмешиваться» [Nozick 1974: 92]), Ясаи справедливо замечает: «Права — это не разрешение, а требование об исполнении чего-либо другим человеком. Однако и свободы нельзя называть разрешением — если бы это было так, само название „свободы“ было бы абсолютно неуместно. Ведь возникает вопрос: в чьей компетенции должна находиться выдача таких разрешений и на основании каких полномочий?» (De Jasay 1996: 5–31). Он также оспаривает точку зрения Нозика по вопросу о правах собственности (см.: Ibid., 51).

4 Исайя Берлин называет права человека «границами» свободы, которые никому не позволено нарушать

(Berlin 1969: 165). Однако Литтл справедливо замечает по этому поводу: «Когда границей называется бесконечный список прав, это звучит неубедительно. Надежной границей должен служить весьма ограниченный список вещей, которых никто не должен делать с людьми» (см.: Little 2002: 31).

5 Деятельность корпораций зависит от разнообразных контрактов, которые нельзя «разложить по полочкам» (см.: Coase [1937] 1988). За счет обучения в процессе работы сотрудники приобретают различные навыки, связанные с деятельностью данной конкретной фирмы, и эти навыки составляют часть ее «капитала», ценную для фирмы, но не имеющую ценности для работника, который не сможет воспользоваться ими при переходе в другую корпорацию. Эти навыки, связанные с деятельностью конкретной фирмы, необходимо отличать от общих навыков, которые он также приобретает в процессе работы и которые могут пригодиться ему в любом месте. Из-за важности этих специфических для фирмы навыков отношения между работодателем и работником неизбежно приобретают более постоянную основу, чем одноразовые транзакции на спотовом рынке труда. Это означает, что работодателю приходится нести транзакционные издержки «полицейского» характера, связанные с надзором за тем, чтобы работник усердно исполнял свои обязанности. В этих целях фирмы имеют иерархическую организацию. Для выполнения этой задачи работодатель может выбирать различные формы контрактов с работниками, в том числе и связанные с «участием в принятии решений» — за счет включения работников в правление компании. Однако, учитывая различные условия, в которых действуют разные фирмы в рамках рыночной

экономики, типы контрактов неизбежно варьируются. Среди них будут и те разновидности, за которые ратуют сторонники участия рабочих в управлении предприятием. Это не противоречит принципам свободного рынка; негативно на его функционировании скажется другое — если определенный тип контракта, в данном случае предусматривающий участие работников в управлении, будет навязываться всем нанимателям в законодательном порядке.

6 Четкий и глубокий анализ различных течений, подпитывающих «коммунитаристское» движение, см.: Himmelfarb 1996. Если говорить о философах, то типичным примером приверженности либерализму в американском понимании этого термина, а также идее «государства всеобщего благосостояния» можно считать Сандела (Sandel 1996). В результате такие ученые оказываются в парадоксальной ситуации: «Они поддерживают „общество“ как абстрактное понятие, но не конкретные сообщества, способные бросить вызов роли государства как борца за общее благо». Эти «коммунитаристы-либералы» стараются «дистанцироваться от консерватизма, пуританства, религии и даже „традиционных ценностей“» (Himmelfarb 1996: 12). Они — этатисты. К примеру, как отмечает де Ясаи, комментируя метаморфозу, которую претерпели взгляды Нозика с 1974 по 1989 год (он превратился в «архикоммунитариста»), «в своем либеральном воплощении он был сторонником радикального сокращения роли государства, а в „коммунитаристском“ превратился в адепта ее столь же радикального усиления» (De Jasay 1996: 5–60).

Макинтайр, напротив, не желает иметь ничего общего с либерализмом (см.: MacIntyre 1988). Он видит цель поисков нравственной идентичности современного человека «в томизме —

нравственно-религиозной традиции, воплощающей объективные добродетели в подлинном сообществе». Если говорить о социологах, то Белла с соавторами (Bellah et al. 1986) утверждают, что американцам «необходимо вернуться к тем общинным и религиозным традициям, „привычкам души“, которые Токвиль считал средством корректировки мертвящего воздействия индивидуализма» (Himmelfarb 1996: 12).

Те же, кто представляют консерваторов в ходе продолжающихся в США бурных дебатов по культурно-этическим вопросам, говорят не о «сообществе», а о «гражданском обществе». «Их цель — усилить влияние гражданского общества (семей, различных сообществ [во множественном числе], общественных и религиозных организаций), превратив его в оплот не только против чрезмерного индивидуализма, за который выступают либералы, но и против чрезмерных амбиций государства». Однако, как и в стане коммунитаристов, среди сторонников гражданского общества также имеются различия во мнениях: «Если либертарианцы относятся враждебно к государству как таковому, то большинство „социальных консерваторов“ [ведущим выразителем их взглядов является Уильям Беннет] опасаются лишь слишком „большого“ или „злонамеренного“ государства» (Himmelfarb 1996: 13). Пожалуй, именно позиция «социальных консерваторов» ближе всего к классическому либерализму.

7 Солоу в этой же связи задается весьма уместным вопросом: «Из чего складывается „социальный капитал“? Любой наличный капитал представляет собой накопленные прошлые вложения за вычетом амортизации. Но в чем заключаются эти прошлые инвестиции, когда речь идет о „социальном капитале“? Поддаются ли они

в принципе точному исчислению, „бухгалтерскому учету“? Меня беспокоит не то, откуда возьмутся эти цифры: я не могу понять, какие указания мы можем дать тем, кто будет их искать» (см.: Solow 2000: 7).

8 Так, Этциони утверждает: «Чем больше люди воспринимают неоклассическую парадигму в качестве поведенческого ориентира, тем больше подрывается устойчивость рыночной экономики» (Etzioni 1988: 251). В свое время в «Коммунистическом манифесте» Маркс и Энгельс заявляли, что буржуазия неизбежно порождает собственного могильщика (Marx, Engels 1848: 12).

9 Критический анализ этих аргументов см.: Frey, Stutzer 2002.

10 Сжатый и глубокий анализ постулатов современной «экономики благосостояния», включая проблемы с определением «функции социального обеспечения», см.: Little 2002.

11 Литтл язвительно замечает, что результатом теории общественного выбора «стали также три Нобелевские премии. Редко случалось, чтобы столько умных людей потратили столько времени на столь несущественную проблему» (Little 2002: 105).

12 Выработка количественных критериев полезности зависит от межличностных сравнений. Брум дает всеобъемлющий анализ способов, которыми это можно осуществить (Broome 1991). Сам он, однако, не считает требуемые для этого посылки убедительными. Связанные с этим вопросы также раскрываются в работе: Little 2002.

13 Автор рецензии на эту книгу справедливо отмечает: «Если, как утверждает Лэйярд, главной целью государственной политики должно быть повышение „уровня счастья“ в обществе, почему же он не призывает затруднить развод, если, по его мнению,

распад семьи причиняет детям такую боль? Далее, почему он не требует заставить всех верить в то или иное „высшее существо“ — ведь эта вера также числится в его списке „источников счастья“? Слава богу, ни того ни другого в книге нет, но автор не упоминает очевидную причину такого отсутствия: большинство людей ценит свободу выше, чем насильственно навязываемое счастье. Работа лорда Лэйярда лишь убедит читателей в том, что стремление к счастью — дело частное, а не государственное» (Economist. 2005. Jan. 15. P. 77–78).

14 В недавней работе Дэниэл Канеман с соавторами попытались оценить «уровень счастья» не с помощью социологических опросов вроде World Values Survey, а на основе экспериментальных данных, свидетельствующих о смене настроения людей в течение дня (Kahneman et al. 2004a). Они пришли к выводу, что ощущение счастья определяется не столько фундаментальными факторами, такими как брак или хорошая работа, а текущими мелочами — к примеру, тем, что человек хорошо выспался или не потратил много времени на дорогу. Более того, психологи из Мичиганского университета, работавшие с пациентами, которым делается гемодиализ, выяснили, что они чувствуют себя не менее счастливыми, чем люди, у которых нет серьезных заболеваний (Riis et al. 2005). Аналогичным образом, недавнее исследование о состоянии подростков, переживших рак, показало, что они считают свое детство не менее счастливым, чем их здоровые сверстники (Shankar et al. 2005). Все эти экспериментальные данные подтверждают утверждение Адама Смита о том, что люди «обычно приспособляются к новым обстоятельствам, не оставаясь надолго ни очень счастливыми, ни очень грустными, даже перед лицом событий,

меняющих всю их жизнь» (*Griffith V. Science Briefing // Financial Times. 2005. February 11*; в этой статье также даются интернет-ссылки на перечисленные работы).

15 Они поясняют: «Поисковый фонд — это средства для финансирования поиска компаний, которые можно купить... Как правило, такой финансовый пул создает недавний выпускник бизнес-школы, не имеющий собственного капитала. Из средств фонда оплачиваются поиски компаний и некоторые его (выпускника бизнес-школы, ведущего поиски) текущие расходы. Выявив подходящий объект, он должен провести переговоры о покупке, а также организовать ее финансирование. Инвесторы, предоставившие фонду первоначальный капитал, получают возможность вложить деньги в покупку компании на выгодных условиях. После заключения сделки нашедший компанию „выпускник“ управляет ею в течение нескольких лет, а затем продает, расплачивается с инвесторами, и, если повезет, после этого у него остается весьма солидное состояние» (*Rajan, Zingales 2004: 5*).

16 В этом труде дается глубокий и сжатый анализ истории корпораций.

17 Политика американской империи по «распространению демократии» подробно рассматривается в моей книге «Похвала империи».

Глава 8

1 Отличный анализ соотношения этих моральных проблем и рынка см.: *Searle 1998*.

2 Он отмечал: «Там... где у власти находится аристократия, другие условия образуют естественные объединения, являющиеся барьером для злоупотребления властью. В тех странах, где отсутствуют подобные словесные объединения, люди сами

должны создать нечто, заменяющее их, и сделать это быстро. Я, право же, не вижу другого средства, которое могло бы служить препятствием для тирании. Ведь и великий народ может попасть под безнаказанное угнетение кучки мятежников или единолично правящего тирана» (*Кн. 1. Ч. 2. Гл. 4*).

3 В то же время современные политологи (см., например: *Putnam 2000*) сетуют на упадок таких общественных организаций, считая, что американцев все больше «бросают на произвол судьбы».

4 Серьезную попытку оспорить негативное представление Олсона о деятельности групп интересов предпринял Гэри Беккер: он стремился разработать жесткую формулу конкурентной борьбы групп давления за политическое влияние. Отчасти он восстанавливает концепцию политической социологии относительно позитивного характера участия таких групп в политическом процессе. Однако в его аргументах игнорируются издержки, связанные с «присвоением ренты», характерным для политической деятельности групп давления (см.: *Lal [1996a] 1999*).

5 Эти цифры взяты из неопубликованной работы Маргерит А. Петерс: *Peters M.A. Hijacking Democracy: Global Consensus on Global Governance. American Enterprise Institute, Washington DC, 2001*; цит. по: *Barfield 2001: 88*.

6 Кеннет Андерсон отмечает: «Международные НПО называют себя рупором „граждан всего мира“, но это утверждение бессмысленно, поскольку мир — не государство, имеющее граждан. У него, несомненно, есть жители, многие из которых весьма нуждаются, но понятие „гражданин“ означает принадлежность к юридически узаконенному государству, а не поддержку той или иной НПО и ее программы» (см.: *Anderson 2000: 108*).

7 См. статью Мартина Вулфа (Financial Times. 1999. September 2. P. 12).

8 Так озаглавил свою книгу Рауч (см.: Rauch 1994).

9 Эта книга — лучшее исследование усиления антилиберальной демократии в США.

10 Результатом стала моя книга относительно определения этих так называемых теневых цен для Индии (Lal 1980a). «Экологическая экономика» в ее правильном понимании — не что иное, как применение теории анализа по принципу «издержки/результат». В 1970-х годах появился ряд пособий, посвященных правилам применения подобной «прикладной экономики благосостояния» к развивающимся странам. Наиболее известным из них — в 1970-х годах я и сам использовал его в своих исследованиях — является работа: Little, Mirrlees 1974. В 1990 году, оценивая использование анализа по принципу «издержки/результат» ведомствами по оказанию международной помощи, в том числе Всемирным банком, Литтл и Миррлис однозначно высказались по вопросу об «устойчивости». Они справедливо отмечают: «В последние годы термин „устойчивость“ все чаще употребляется в связи с конкретными проектами. Скорее это модное словечко, возможно, позаимствованное у экологического лобби, чем серьезная концепция. Никакой ценности оно в себе не несет. Вопрос об „устойчивости“ проекта (и в какой перспективе — надолго или вообще навсегда?) не имеет ничего общего с вопросом о желательности его осуществления. Если бы „неустойчивость“ проекта на практике становилась основанием, чтобы от него отказаться, у нас не было бы ни добычи полезных ископаемых, ни промышленности. Жизнь в мире тогда была бы весьма примитивной» (Little, Mirr-

lees 1990: 365). Дасгупта и Малер абсолютно правы, подчеркивая, что «экологическая экономика» сводится к правильному применению анализа издержек/результатов на основе принципов экономики благосостояния. Они замечают: «Авторы большинства трудов по проблеме устойчивого развития словно начинают с чистого листа и в результате некоторые из них приходят к совершенно неправильным выводам. Трудно найти какое-либо другое направление исследований в области общественных наук, где наблюдается подобный интеллектуальный регресс» (Dasgupta, Maler 1994: 12).

11 Все правила оптимальной эксплуатации исчерпаемых ресурсов являются производными от так называемого правила Хотеллинга (см.: Hotelling 1931).

12 В статьях сборника под редакцией Мореллиса дается превосходный анализ различных проблем, связанных с «устойчивым развитием» (Morellis 2002).

13 Финансовые экстерналии возникают в тех случаях, когда действия одного индивида затрагивают финансовое положение другого. Однако это не приводит к неправильному распределению ресурсов. Представим, например, что некая фирма изобрела некий способ, позволяющий снизить производственные издержки. В результате объемы ее производства возрастают, а цена продукции снижается. За счет взаимозависимости, свойственной рынку, прибыли других производителей снижаются. Однако нетрудно продемонстрировать, что выгода, полученная за счет этого потребителями и производителем-новатором, всегда превышает убытки, понесенные неэффективными производителями. Более того, производитель, сокращающий издержки, не должен принимать во внимание

убытки, которые понесут другие фирмы: в противном случае он ограничил бы объем производства и повел себя как «квазимонополист» — объем производства в масштабах отрасли был бы ниже оптимального. Таким образом, «финансовые экстерналии» — это синоним взаимозависимости и ценового механизма. Их следует считать Парето-иррелевантными, поскольку они не влияют на «Парето-эффективность» экономики.

Технологические же экстерналии, напротив, являются проявлениями взаимозависимости между субъектами, которая не регулируется за счет рыночных механизмов, а потому не отражается на относительных ценах. Известный пример такой ситуации — дым из фабричной трубы, повышающий производственные издержки близлежащей прачечной.

14 Так, Шнайдер, признавая «неясности и пробелы» в научных данных по этой проблеме, призывал ученых поднимать по их поводу как можно больше шума, поскольку он сам и его коллеги, «как и все люди, хотели бы, чтобы после них ситуация на планете стала лучше, чем при них» (Schneider 1989: x).

15 Достаточно привести один пример. В конце 2002 года два экономиста — мой бывший коллега по Лондонскому университетскому колледжу, а позднее главный экономист ОБСЕ Дэвид Хендерсон, и бывший глава Статистического управления Австралии Ян Касл — опубликовали доклад, где подвергались сомнению прогнозы МСКИ. Критические замечания высказывались по широкому кругу вопросов, но в первую очередь затрагивали оценки динамики выбросов «парниковых газов». По мнению авторов доклада, методы, использованные МСКИ, приводили к завышению прогнозных показателей в этой области.

Economist в номере от 15 февраля 2003 года подхватил эту тему (см. статью «Hot Potato») и разместил доклад двух ученых на своем интернет-сайте. Кроме того, в том же году доклад был опубликован в журнале *Energy and Environment* (Vol. 14. № 2–3). МСКИ ответил критикой на критику, обвиняя Касла и Хендерсона в распространении «самой отвратительной дезинформации». В следующем номере журнала (Vol. 14. № 4) авторы доклада продемонстрировали, что в своем ответе МСКИ не затрагивает суть высказанных ими замечаний, что дает дополнительный повод для беспокойства. Одним из главных поводов для спора стал вопрос о составляемых МСКИ прогнозах темпов экономического роста в развивающихся странах, на которых, в свою очередь, основывались их оценки будущих выбросов парниковых газов. Economist, вернувшись к этой теме в номере от 8 ноября 2003 года, отметил в связи с ответом Хендерсона и Касла, что МСКИ сделал маловероятный вывод: «Рост в бедных странах будет столь мощным, что к концу столетия среднестатистический американец будет беднее среднестатистического южноафриканца, алжирца, аргентинца, ливийца, турка и северо-корейца. Господа Касл и Хендерсон — не единственные, кому этот вывод покажется странным». Далее журналисты Economist указывают, что ученые-экологи неизменно «смыкают ряды» всякий раз, когда выявляется отсутствие у них нужной квалификации в статистических и экономических вопросах. Этот пассаж заслуживает того, чтобы привести его полностью: «Интересен уже тот факт, что для своего ответа МСКИ мобилизовал целых 15 авторов. Видимо, девиз Совета — „побеждай числом“ (раз уж не получается побежать умением). В создании труда, который подвергли критике

господа Касл и Хендерсон, участвовали 53 автора — и это не считая 89 человек, участвовавших в его рецензировании, и многих других. Здесь все понятно — разве такое количество экспертов может ошибаться? И, независимо от мнения самих этих специалистов, ответ таков: да, может. Проблема в том, что вся эта орда экспертов принадлежит к одному и тому же узкому кругу. И знания в области экономики и статистики не назовешь его сильной стороной. Хуже того, Совет делает особый акцент на рецензировании представленных материалов. И когда эти рецензенты также представляют ограниченный круг научных специальностей — в то время как обсуждаемые вопросы, напротив, требуют привлечения ученых из целого ряда областей, — рецензирование не гарантирует высокого научного уровня работы, поскольку ее содержание не подвергается скептической оценке. Происходит нечто прямо противоположное — своеобразное сужение интеллектуального процесса, из-за которого небезупречная, а то и просто неряшливая работа приобретает незаслуженно высокую репутацию». Но именно на основе подобной «неряшливой работы» МСКИ страны, подписавшие Киотский протокол, готовы пожертвовать «объемами производства в миллиарды долларов» (Ibid.).

16 Крики о ереси, которые вызвал у ученых-экологов этот превосходный и весьма исчерпывающий обзор всех имеющихся данных по целому ряду вопросов, связанных с окружающей средой, свидетельствуют о «религиозной» природе движения «зеленых». В этой связи стоит упомянуть об обвинениях в адрес Ломборга, которые Датский научный комитет разместил на своем интернет-сайте, отказе журнала *Scientific American* напечатать его ответ и выводах альтернативной независимой группы ученых, кото-

рые, изучив все фактические данные, не только «оправдали» Ломборга по всем пунктам «обвинения», но и поддержали его основные выводы.

17 Воздействие на среднегодовую стоимость общемирового потребления в миллиардах долларов в год составляет 11 для «оптимального» варианта, 10 для десятилетней паузы, ноль для *laissez faire*, 224 для геоинженерного варианта, –283 для стабилизации выбросов на уровне 1990 года, –501 для сокращения до 80% от уровня 1990 года и –1639 для сокращения выбросов двуокиси углерода до объемов, ограничивающих повышение температуры 1,5 °C. Эти цифры можно сравнить со среднегодовым общемировым объемом потребления в 1990–1991 годах, который брал за точку отсчета Нордхаус, создавая свою модель: он составлял 20 000 миллиардов долларов.

18 Илларионов отмечает: «Последователи Киото уже дорого расплачиваются за свою политику. С 1997 года замедление роста объема выбросов в 17 „прокиотских“ странах с высокими доходами (15 государствах ЕС [до расширения], Канаде и Японии) по сравнению с 11 странами, не поддерживающими протокол (включая США, Австралию и Южную Корею), сопровождалось замедлением роста ВВП (1,9% в год против 3,3%), а также снижением темпов сокращения „углеродной интенсивности“ — количества выброшенной в атмосферу двуокиси углерода на единицу ВВП» (Illarionov 2004a). В другой работе он рассказывает, как главный научный консультант британского правительства сэр Дэвид Кинг попытался обратиться в свою веру участников конференции по проблемам изменения климата, организованной Российской академией наук. Потерпев неудачу и «столкнувшись с вопросами на профессиональные темы, г-н Кинг оказался не в со-

стоянии на них ответить и обратился в бегство вместе с другими членами делегации... Произошел беспрецедентный случай: г-н Кинг прервал ответ на вопрос на полуслове, понимая, что не может на него ответить, и покинул зал заседаний... На наш взгляд, репутации британской науки, британского правительства и престижу титула „сэр“ был нанесен серьезный ущерб» (Illarionov 2004: 11).

19 Основой для настоящего раздела послужила работа: Lal 1998.

Глава 9

1 Обзор соответствующей литературы см.: Przeworski, Limongi 1997. Наиболее качественным из этих статистических исследований является работа Хеллиуэлла (Helliwell 1992), а самую глубокую критику используемой в подобных трудах эконометрии см.: Deaton, Miller 1995.

2 *Lal D.* A Force to Lift the Curse of Natural Resources // Financial Times. 2003. October 3.

Литература

- Acemoglu, Johnson, Robinson 2001
Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. An African Success Story: Botswana. Cambridge, Mass., 2001 (= Working Paper 01-37, Dept. of Economics).
- Aftalion 1990
Aftalion F. The French Revolution: An Economic Interpretation. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990.
- Anderson 2000
Anderson K. After Seattle: Public International Organizations, Non-Governmental Organizations, and Democratic Sovereignty in an Era of Globalization: An Essay on Contested Legitimacy. Mimeo, Washington College of Law, American University, Washington, D.C., August 2000.
- Ando 2000
Ando A. On the Japanese Economy and the Japanese National Accounts. Cambridge, Mass.: NBER, 2000 (= NBER Working Paper № 8033).
- Arrow 1974
Arrow K. The Limits of Organization. N.Y.: Norton, 1974.
- Arrow 2000
Arrow K. Observations on Social Capital // Social Capital / Ed. by P. Dasgupta, I. Serageldin. Washington, D.C.: World Bank, 2000.
- Arrow, Hahn 1971
Arrow K., Hahn F. General Competitive Analysis. San Francisco: Holden Day, 1971.
- Baechler 1975
Baechler J. The Origins of Capitalism. Oxford: Blackwell, 1975.
- Bagehot 1873
Bagehot W. Lombard Street. London: William Clowes and Sons, 1873.
- Bairoch 1967
Bairoch P. Diagnostic de l'Evolution Economique du Tiers-Monde, 1900–1966. Paris: Gauthoers-Villars, 1967.
- Bairoch 1981
Bairoch P. Disparities in Economic Development Since the Industrial Revolution. London: Macmillan, 1981.
- Bairoch 1993
Bairoch P. Economics and World History. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
- Balassa 1971
Balassa B. The Structure of Protection in Developing Countries.

- Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1971.
- Balassa 1982
Balassa B. Development Strategies in Semi-Industrial Economies. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982.
- Baldwin 1969
Baldwin R.E. The Case Against Infant-Industry Tariff Protection // Journal of Political Economy. Vol. 77 (May–June 1969). P. 295–305.
- Baldwin, Cain 1997
Baldwin R.E., Cain G.G. Shifts in U.S. Relative Wages: The Role of Trade, Technology, and Factor Endowments. Cambridge, Mass.: NBER, 1997 (= NBER Working Papers № 5934).
- Bardhan 1989
Bardhan P. The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Assessment // World Development. Vol. 17. № 9 (1989). P. 1389–1395.
- Barfield 2001
Barfield C.E. Free Trade, Sovereignty, Democracy: The Future of the World Trade Organization. Washington: American Enterprise Institute, D.C., 2001.
- Barry 1978
Barry B. Sociologists, Economists and Democracy. Chicago: University of Chicago Press, 1978.
- Barry 1988
Barry N. Business Ethics. London: Macmillan, 1988.
- Barry 2001
Barry N. Ethics, Conventions and Capitalism // Capitalism, Morality and Markets / Ed. by B. Griffiths et al. London: Institute of Economic Affairs, 2001.
- Basu 1999
Basu K. Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, With Remarks on International Labor Standards // Journal of Economic Literature. Vol. 37 (September 1999). P. 1083–1119.
- Basu, Taylor 1999
Basu S., Taylor A.M. Business Cycles in International Historical Perspective // Journal of Economic Perspectives. Vol. 13. № 2 (1999). P. 45–68.
- Basu, Tzannatos 2003
Basu K., Tzannatos Z. The Global Child Labor Problem: What Do We Know and What Can We Do? // World Bank Economic Review. Vol. 17. № 3 (2003). P. 147–173.
- Bauer [1971] 1976
Bauer P. Dissent on Development [1971]. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.
- Bauer 2000
Bauer P. From Subsistence to Exchange. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000.
- Baumol, Panzar, Willig 1982
Baumol W.J., Panzar J., Willig R. Contestable Markets. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- Bayly 1989
Bayly C.A. Imperial Meridian. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Becker 1983
Becker G. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // Quarterly Journal of Economics. Vol. 98. № 3 (August 1983). P. 371–400.
- Becker 1988
Becker G. Public Policies, Pressure Groups, and Deadweight Costs // The Rise of American Civilization / Ed. by G. Stigler, C.A. Beard, M.R. Beard. N.Y.: Macmillan, 1988. Vol. 1–2.

- Beckerman 1955
Beckerman W. Small Is Stupid: Blowing the Whistle on the Greens. London: Duckworth, 1995.
- Bellah et al. 1986
Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M., Swindler A., Tipton S.M. Habits of the Heart. N.Y.: Harper and Row, 1986.
- Bentley 1908
Bentley A.P. The Process of Government. Chicago: University of Chicago Press, 1908.
- Bergsten 1996
Bergsten C.F. The Dollar and the Euro // *Foreign Affairs*. Vol. 76 (1996). P. 83–95.
- Berkowitz 2003
Berkowitz P. The Demagoguery of Democratic Theory // *Critical Review*. Vol. 15. № 2 (2003). P. 123–145.
- Berlin 1969
Berlin I. Two Concepts of Liberty // *Berlin I.* Four Essays on Liberty. Oxford: Oxford University Press, 1969 [*Берлин И.* Два понимания свободы // *Берлин И.* Философия свободы. Европа. М.: Новое литературное обозрение, 2001. С. 122–185].
- Berlin 1996
Berlin I. The Sense of Reality. N.Y.: Farrar, Strauss and Giroux, 1996.
- Berman 1983
Berman H. Law and Revolution. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983 [*Берман Г.Дж.* Западная традиция права: Эпоха формирования. М.: Изд-во МГУ, 1994].
- Berman, Boud, Griliches 1994
Berman E., Boud J., Griliches Z. Changes in the Demand for Skilled Labor Within US. Manufacturing: Evidence From the Annual Survey of Manufactures // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 109 (May 1994). P. 367–397.
- Bernanke, Gertler 1995
Bernanke B.S., Gertler M. Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. № 4 (1995). P. 27–48.
- Bernardi 1970
Bernardi R. The Economic Problems of the Roman Empire at the Time of Its Decline // *The Economic Decline of Empires* / Ed. by C.M. Cipolla. London: Methuen, 1970.
- Bernhofen, Brown 2000
Bernhofen D.M., Brown J.C. A Direct Test of the Theory of Comparative Advantage: The Case of Japan. Working Paper, Clark University, January 2000.
- Beteille 1996
Beteille A. Caste in Contemporary India // *Caste Today* / Ed. by C.J. Fuller. New Delhi: Oxford University Press, 1996.
- Bevan 1999
Bevan D.L. The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Nigeria and Indonesia. N.Y.: Oxford University Press, 1999.
- Bevan, Collier, Gunning 1989
Bevan D.L., Collier P., Gunning J.W. Peasants and Governments. Oxford: Clarendon Press, 1989.
- Bhagwati 1979
Bhagwati J. Anatomy and Consequences of Trade Control Regimes. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1979.
- Bhagwati 1998
Bhagwati J. The Capital Myth: The Difference Between Trade in Widgets and Trade in Dollars // *Foreign Affairs*. Vol. 77 (1998). P. 7–12.

- Bhagwati 1999
Bhagwati J. Globalization: Who Gains, Who Loses? // Globalization and Labor / Ed. by H. Siebert. Tubingen: J.C.B. Mohr, 1999. P. 225–236.
- Bhagwati 2002
Bhagwati J. Going Alone. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2002.
- Bhagwati 2002a
Bhagwati J. Free Trade Today. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002.
- Bhagwati, Hudec 1996
Bhagwati J., Hudec R.E. Fair Trade and Harmonization. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996. Vol. 1–2.
- Bhagwati, Kusters 1994
 Trade and Wages / Ed. by J. Bhagwati, M. Kusters. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1994.
- Bhagwati, Ramaswami 1963
Bhagwati J., Ramaswami V.K. Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy // Journal of Political Economy. Vol. 71 (1963). P. 44–50.
- Bhagwati, Rodriguez 1975
Bhagwati J., Rodriguez C. Welfare Theoretical Analyses of the Brain Drain // Journal of Development Economics. Vol. 2. № 3 (1975). P. 195–221.
- Bhagwati, Srinivasan 1980
Bhagwati J., Srinivasan T.N. Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs // Journal of Political Economy. Vol. 88 (1980). P. 1069–1087.
- Bhalla 2002
Bhalla S. Imagine There's No Country: Poverty, Inequality and Growth in the Age of Globalization. Washington, D.C.: Institute of International Economics, 2002.
- Bhattacharya 1979
Bhattacharya D. A Concise History of the Indian Economy, 1750–1950 / 2nd ed. New Delhi: Prentice Hall of India, 1979.
- Binmore 1990
Binmore K. Essays in the Foundations of Game Theory. Oxford: Blackwell, 1990.
- Binmore 1994–1998
Binmore K. Game Theory and the Social Contract. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1994. Vol. 1: Playing Fair; 1998. Vol. 2: Just Playing.
- Blaug 1987
Blaug M. Classical Economics // The New Palgrave: A Dictionary of Economics / Ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. London: Macmillan, 1987. Vol. 1.
- Blustein 2003
Blustein P. The Chastening. N.Y.: Public Affairs, 2003.
- Bogetic 2000
Bogetic Z. Official Dollarization: Current Experiences and Issues // Cato Journal. Vol. 20. № 2 (2000). P. 179–213.
- Boldrin, Levine 2002
Boldrin M., Levine D. The Case Against Intellectual Property // American Economic Review. Vol. 92. № 2 (May 2002). P. 209–212.
- Boone 1994
Boone P. The Impact of Foreign Aid On Savings and Growth. Mimeo. London: London School of Economics, 1994.
- Bordo 2003
Bordo M. Exchange Rate Choice in Historical Perspective. Cambridge, Mass.: NBER, 2003 (= NBER Working Papers № 9654).
- Bordo, Flandreau 2003
Bordo M., Flandreau M. Core, Periphery, Exchange Rate Regimes and Globalization //

- Globalization in Historical Perspective / Ed. by M. Bordo, A.M. Taylor, J.G. Williamson. Chicago: University of Chicago Press, 2003.
- Bordo, Goldin, White 1998
The Defining Moment / Ed. by M.D. Bordo, C. Goldin, E.N. White. Chicago: University of Chicago Press, 1998.
- Borjas, Freeman, Katz 1997
Borjas G.J., Freeman R.B., Katz L. How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes? // *Brookings Papers on Economic Activity*. Vol. 1 (1997). P. 1–67.
- Bork 1996
Bork R.P. Shucking Towards Gomorrah. N.Y.: Harper-Collins, 1996.
- Borlaug 2000
Borlaug N.E. Ending World Hunger: The Promise of Bio-Technology and the Threat of Anti-science Zealotry // *Plant Physiology*. Vol. 124 (2000). P. 487–490.
- Bourguignon, Morrisson 2002
Bourguignon F., Morrisson C. Inequality Among World Citizens: 1820–1992 // *American Economic Review*. Vol. 92. № 4 (September). P. 727–741.
- Bramwell 1989
Bramwell A. Ecology in the 20th Century: A History. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1989.
- Brennan, Buchanan 1980
Brennan G., Buchanan J. The Power to Tax. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Broome 1991
Broome J. Weighing Goods. Oxford: Blackwell, 1991.
- Brundtland Report 1987
Our Common Future / World Commission on Environment and Development. Oxford: Oxford University Press, 1987.
- Buchanan, Stubblebine 1962
Buchanan J.M., Stubblebine C. Externality // *Economica*. Vol. 29 (1962). P. 371–384.
- Buchanan, Tullock 1962
Buchanan J.M., Tullock G. The Calculus of Consent. Ann Arbor: Michigan University Press, 1962.
- Burke [1774] 1999
Burke E. Speech to the Electors of Bristol [1774] // *Select Works of Edmund Burke* / Ed. by J. Payne. Indianapolis: Liberty Fund, 1999. Vol. 4.
-
- Cagan 1965
Cagan P. Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, 1875–1960. N.Y.: Norton, 1965.
- Cain 1998
Cain P.J. Was It Worth Having? The British Empire, 1850–1950 // *Revista de Historia Economica*. Vol. 16 (1998). P. 351–376.
- Cain, Hopkins 2002
Cain P.J., Hopkins A.G. British Imperialism, 1688–2000. London: Longman, 2002.
- Calvo, Reinhart 2002
Calvo G.A., Reinhart C. Fear of Floating // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117 (May 2002). P. 379–408.
- Cameron 1993
Cameron R. A Concise Economic History of the World / 2nd ed. N.Y.: Oxford University Press, 1993 [*Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. М.: РОССПЭН, 2001].
- Cavalli-Sforza 2000
Cavalli-Sforza L.L. Genes, Peoples and Languages. N.Y.: Farrar, Straus, and Giroux, 2002.
- Caves 1996
Caves R.E. Multinational Enterprise and Economic

- Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Chang et al. 1996
Chang F.M., Kidd J.R., Livak K.J., Pakstis A.J., Kidd K.K. The World-wide Distribution of Allele Frequencies at the Human Dopamine D4 Receptor Locus // Human Genetics. Vol. 98 (1996). P. 91–101.
- Chen et al. 1999
Chen C., Burton M., Greenberger E., Dmitrieva J. Population Migration and the Variations of Dopamine D4 Receptor (DRD4) Allele Frequencies Around the Globe // Evolution and Human Behavior. Vol. 20 (1999). P. 309–324.
- Chesnais 1987
Chesnais J.-C. La Revanche du Tiers-Monde. Paris: Laffont, 1987.
- Cigno, Rosati, Guarcello 2002
Cigno A., Rosati F.C., Guarcello L. Does Globalization Increase Child Labor? // World Development. Vol. 30. № 9 (2002). P. 1579–1589.
- Claire 1977
Claire G. Freedom of Association and Economic Development. Geneva: ILO, 1977.
- Cline 1984
Cline W.P. International Debt: Systematic Risk and Policy Response. Washington: Institute of International Economics, D.C., 1984.
- Clissold 2004
Clissold T. Mr. China. London: Robinson, 2004.
- Coase [1937] 1988
Coase R.H. The Nature of the Firm [1937] // Coase R.H. The Firm, the Market and the Law. Chicago: University of Chicago Press, 1988 [Козз Р. Природа фирмы // Козз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 36–57].
- Colambato, Macey 1996
Colambato E., Macey J. The Decline of the Nation-State and Its Effects on Constitutional International Economic Law // Cardozo Law Review. Vol. 18 (1996).
- Colinvaux 1983
Colinvaux P. The Fate of Nations. London: Penguin, 1983.
- Colley 1992
Colley L. Britons. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1992.
- Collier et al. 1997
Collier P. et al. Redesigning Conditionality // World Development. Vol. 25. № 9 (1997). P. 1399–1407.
- Collier, Dollar 2001
Collier P., Dollar D. Can the World Cut Poverty In Half? How Policy Reform and Effective Aid Can Meet International Development Goals // World Development. Vol. 29. № 11 (2001). P. 1787–1802.
- Collier, Hoeffler 1998
Collier P., Hoeffler A. On Economic Causes of Civil War // Oxford Economic Papers. Vol. 50. № 4 (1998). P. 563–573.
- Collier, Lal 1986
Collier P., Lal D. Labour and Poverty in Kenya, 1900–1980. Oxford: Clarendon Press, 1986.
- Conybeare 2002
Conybeare J.A.C. Leadership By Example? Britain and the Free Trade Movement of the 19th Century // Going Alone / Ed. by J. Bhagwati. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2002.
- Copans 1980
Copans J. From Senegambia to Senegal: The Evolution of Peasantries // Peasants in Africa / Ed. by M. A. Kellin. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1980.

- Corden [1974] 1997
Garden W.M. Trade Policy and Economic Welfare [1974].
 Oxford: Clarendon Press, 1997.
- Corden [1977] 1986
Garden W.M. Inflation, Exchange Rates and the World Economy [1977]. Oxford: Clarendon Press, 1986.
- Corden 2002
Garden W.M. Too Sensational: On the Choice of Exchange Rate Regimes. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2002.
- Crafts 1985
Crafts N.F.R. British Economic Growth During the Industrial Revolution. Oxford: Clarendon Press, 1985.
-
- Dasgupta 1980
Dasgupta P. Decentralization and Rights // *Economica*. Vol. 47 (May 1980). P. 107–123.
- Dasgupta, Maler 1994
Dasgupta P., Maler K.G. Poverty, Institutions and the Environmental Resource Base // *Handbook of Development Economics* / Ed. by J. Behrman, T.N. Srinivasan. Amsterdam: North Holland, 1994. Vol. 3.
- Davis, Harrell 1993
Chinese Families in the Post-Mao Era / Ed. by D. Davis, S. Harrell. Berkeley: University of California Press, 1993.
- Deaton, Miller 1995
Deaton A., Miller R. International Commodity Prices, Macroeconomic Performance, and Politics in Sub-Saharan Africa // *Princeton Essays in International Finance*. Princeton, N.J., December 1995. Vol. 79.
- De Bary 1998
De Bary W.T. Asian Values and Human Rights. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998.
- De Bary, Tu Weiming 1998
Confucianism and Human Rights / Ed. by T. De Bary, Tu Weiming. N.Y.: Columbia University Press, 1998.
- De Jasay 1985
De Jasay A. The State. Oxford: Blackwell, 1985 [*Ясау Э. де.* Государство. М.: ИРИСЭН, 2008].
- De Jasay 1996
De Jasay A. Before Resorting to Politics. Cheltenham: Edward Elgar, 1996 (= the Shaftsbury Papers 5).
- Delargy, Goodhart 1999
Delargy P.J.R., Goodhart C. Financial Crises: Plus ça Change, Plus c'est Lameme Chose. London: London School of Economics, 1999 (= Special Paper № 108, LSE Financial Markets Group).
- DeLong, Bradford 2000
DeLong P.J.R., Bradford J. The Triumph of Monetarism? // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14. № 1 (2000). P. 83–94.
- Delumeau 1990
Delumeau J. Sin and Fear. N.Y.: St. Martins Press, 1990 [*Делюмо Ж.* Грех и страх. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2003].
- De Melo, Tarr 1992
De Melo J., Tarr D.G. A General Equilibrium Analysis of U.S. trade policy. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1992.
- Demsetz 1967
Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // *American Economic Review*. Vol. 57. № 2 (1967). P. 347–359.
- Demsetz 1969
Demsetz H. Information and Efficiency: Another Viewpoint // *Journal of Law and Economics*. Vol. 12 (1969). P. 1–22.
- Demsetz 1989
Demsetz H. Two Systems of Belief About Monopoly // Demsetz H.

- Efficiency, Competition and Policy, Oxford: Blackwell, 1989.
- Demsetz 1992
Demsetz H. Economic Development and the Corporate Control Problem. Mimeo. UCLA Department of Economics, May 1992.
- Demsetz 1995
Demsetz H. The Economics of the Business Firm. Cambridge: Cambridge Economic Press, 1995.
- Demsetz 2003
Demsetz H. Business Governance and the Institutions of Capitalism. Mimeo. UCLA Department of Economics, June 2003.
- Derringer, Squire 1996
Derringer K., Squire L. A New Data Set for Measuring Income Inequality // World Bank Economic Review. Vol. 10. № 3 (1996). P. 565–592.
- Desai 2003
Desai P. Financial Crisis, Contagion and Containment. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003.
- De Tocqueville [1835] 1968
De Tocqueville A. Democracy in America [1835]. London: Collins, 1968 [*Токвиль А. де.* Демократия в Америке. М.: Весь мир, 2000].
- De Tocqueville [1856] 1998
De Tocqueville A. The Old Regime and the Revolution [1856]. Chicago: University of Chicago Press, 1998 [*Токвиль А.* Старый порядок и революция. СПб.: Алетейя, 2008].
- Devlin 1959
Devlin P. The Enforcement of Morals. London: Oxford University Press, 1959.
- Dickson 2003
Dickson B.J. Red Capitalists in China. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Di Telia, MacCulloch, Oswald 2001
Di Telia R., MacCulloch R.J., Oswald A.J. Preferences Over Inflation and Unemployment: Evidence From Surveys of Happiness // American Economic Review. Vol. 91. № 1 (2001). P. 335–341.
- Dollar, Kraay 2001
Dollar D., Kraay A. Trade, Growth and Poverty. Mimeo. World Bank, Washington D.C., 2001.
- Domar 1970
Domar E. The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis // Journal of Economic History. 1970. March. P. 18–32.
- Dooley, Folkerts-Landau, Garber 2003
Dooley M.P., Folkerts-Landau D., Garber P. An Essay on the Revised Bretton Woods System. Cambridge, Mass.: NBER, Sept. 2003 (= NBER Working Papers № 9971).
- Dooley, Folkerts-Landau, Garber 2004
Dooley M.P., Folkerts-Landau D., Garber P. Direct Investment, Rising Real Wages and the Absorption of Excess Labor in the Periphery. Cambridge, Mass.: NBER, July 2004 (= NBER Working Papers № 10 626).
- Dorn, Schwartz 1987
The Search for Stable Money / Ed. by J.A. Dorn, A.J. Schwartz. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- Douglas, Wildavsky 1983
Douglas M., Wildavsky A. Risk and Culture. Berkeley: University of California Press, 1983.
- Dowd 1989
Dowd K. The State and the Monetary System. London: Phillip Allan, 1989.
- Downs 1957
Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y.: Harper Bros., 1957.

- Dumke 1994
Dumke R.H. German Unification in the 19th Century: The Political Economy of the Zolverin. Muchen, August 1994 (= Discussion Beitrage D-87755, Institut fur Volkswirtschaftslehre, Universität der Bundeswehr München).
- Dumont 1970
Dumont L. Homo Hierarchicus. London: Widenfeld and Nicholson, 1970.
- Dumont 1986
Dumont L. Essays on Individualism. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
-
- Easterly 2001
Easterly W. The Elusive Quest for Growth. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001 [*Истерли В.* В поисках роста. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006].
- Eaton, Gersovitz, Stiglitz 1986
Eaton J.M., Gersovitz M., Stiglitz J. The Pure Theory of Country Risk // European Economic Review. Vol. 30 (June 1986). P. 481–513.
- Edmonds, Pavcnik 2001
Edmonds E., Pavcnik N. Does Globalization Increase Child Labour? Mimeo. Dartmouth College, 2001.
- Edwards 1989
Edwards S. Real Exchange Rates, Devaluation and Adjustment. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989.
- Edwards 1999
Edwards S. How Effective Are Capital Controls? // Journal of Economic Perspectives. Vol. 13. № 4 (1999). P. 65–84.
- Edwards 2002
Edwards S. The Great Exchange Rate Debate After Argentina. Cambridge, Mass.: NBER, Oct. 2002 (= NBER Working Paper № 9257).
- Edwards 2004
Edwards S. Thirty Years of Current Account Imbalances, Current Account Reversals and Sudden Stops. Cambridge, Mass.: NBER, January 2004 (= NBER Working Papers № 10276).
- Ehrlich 1968
Ehrlich P. The Population Bomb. Baltimore: Ballantine, 1968.
- Eichengreen 1989
Eichengreen B. Hegemonic Stability Theories of the International Monetary System // Can Nations Agree? / Ed. by R.N. Cooper et al. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1989.
- Eichengreen 1992
Eichengreen B. Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Eichengreen 1996
Eichengreen B. Globalizing Capitol. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1996.
- Eichengreen 2002
Eichengreen B. Financial Crises. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- Eichengreen, Bordo 2002
Eichengreen B., Bordo M. Crises Now and Then: What Lessons From the Last Era of Financial Globalization? Cambridge, Mass.: NBER, 2002 (= NBER Working Paper № 8716).
- Eichengreen, Hausmann 1999
Eichengreen B., Hausmann R. Exchange Rates and Financial Fragility. Cambridge, Mass.: NBER, Nov. 1999 (= NBER Working Papers, № 7418).
- Eichengreen, Hausmann, Panizza 2003
Eichengreen B., Hausmann R., Panizza U. Currency Mismatches,

- Debt Intolerance and Original Sin: Why They Are Not the Same and Why It Matters. Cambridge, Mass.: NBER, 2003 (= NBER Working Paper № 10036).
- Eichengreen, Leblang 2002
Eichengreen B., Leblang D. Capital Account Liberalization and Growth: Was Mr. Mahathir Right? Cambridge, Mass.: NBER, 2002 (= NBER Working Paper № 9427).
- Engerman 1983
Engerman S.L. Contract Labor, Sugar and Technology in the 19th Century // *Journal of Economic History*. Vol. 43 (1983). P. 635–659.
- Engerman, Gallman 2000
The Cambridge Economic History of the United States / Ed. by S.L. Engerman, R.E. Gallman. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Engerman, Sokoloff 1994
Engerman S.L., Sokoloff K.L. Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth Among the New World Economies: A View From Economic Historians of the United States. Cambridge, Mass.: NBER, 1994 (= NBER Working Paper, Historical Paper № 66).
- Epstein 2003
Epstein R.A. Skepticism and Freedom: A Modern Case for Classical Liberalism. Chicago: University of Chicago Press, 2003.
- Epstein 2004
Epstein R.A. Free Markets Under Siege: 23rd Wincott Lecture. London: Institute of Economic Affairs, 2004.
- Erlich 1967
Erlich A. The Soviet Industrialization Debate, 1924–1928. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967.
- Estevadeordal, Frantz, Taylor 2003
Estevadeordal A., Frantz B., Taylor A.M. The Rise and Fall of World Trade, 1870–1939 // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 118. № 2 (May 2003). P. 359–407.
- Etherington 1984
Etherington N. Theories of Imperialism: War, Conquest and Capital, London: Groom Helm, 1984.
- Etzioni 1988
Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics. N.Y.: Free Press, 1988.
- Evans 1993
Evans R. Deng Xiaoping. London: Hamish Hamilton, 1993.
-
- Fawcett 2004
Fawcett E. Witchcraft // *Times Literary Supplement*. 2004. Sept. 10. P. 23.
- Feenstra 1998
Feenstra R.C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 12. № 4 (1998). P. 31–50.
- Feldstein 1997
Feldstein M. The Political Economy of the European Economic and Monetary Union: Political Sources of an Economic Liability // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 11 (1997). P. 23–42.
- Feldstein 1997a
Feldstein M. EMU and International Conflict // *Foreign Affairs*. Vol. 76 (1997). P. 60–73.
- Feldstein 2002
Feldstein M. Economic and Financial Crises in Emerging Economies. Cambridge, Mass.: NBER, Nov. 2002 (= NBER Working Paper № 8837).
- Feldstein 2003
Feldstein M. Why Is Productivity Growing Faster? Cambridge,

- Mass.: NBER, Feb. 2003 (= NBER Working Paper N° 9530).
- Ferguson, Kotlikoff 2003
Ferguson N., Kotlikoff L. The Fiscal Overstretch That Will Undermine an Empire // Financial Times. 2003. July 15.
- Fidler 2001
Fidler S. Who's Minding the Bank? // Foreign Policy. 2001. Sept.–Oct.
- Findlay 1996
Findlay R. The Emergence of the World Economy. N.Y., 1996 (= Dept. of Economics, Columbia University, Discussion Paper N° 9596-08).
- Findlay, Lundahl 2003
Findlay R., Lundahl M. The First Globalization Episode: The Creation of the Mongol Empire, or the Economics of Chinggis Khan. Mimeo. Dept. of Economics, Columbia University; Stockholm School of Economics, 2003.
- Findlay, Wellisz 1993
The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Five Small Open Economies / Ed. by R. Findlay, S. Wellisz. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- Findlay, Wilson 1987
Findlay R., Wilson J. The Political Economy of Leviathan // Economic Policy in Theory and Practice / Ed. by A. Razin, E. Sadka. N.Y.: St. Martin's Press, 1987.
- Finer 1997
Finer S.E. The History of Government. Oxford: Oxford University Press, 1997. Vol. 1–3.
- Fischer 1999
Fischer S. On the Need for an International Lender of Last Resort // Journal of Economic Perspectives. Vol. 13. N° 4 (1999). P. 85–104.
- Flemming 1982
Flemming J.S. Comment on Minsky // Financial Crises: Theory, History and Policy / Ed. by C.P. Kindleberger, J.P. Laffargue. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Fogel 1989
Fogel F.W. Without Consent or Contract. N.Y.: Norton, 1989.
- Franco 2004
Franco P. Michael Oakeshott: An Introduction. New Haven: Yale University Press, 2004.
- Francois, Baughman 2001
Francois J.E., Baughman L.M. Cost to American Consuming Industries of Steel Quotas and Taxes. Washington, D.C.: The Trade Partnership, April 30, 2001.
- Frank 1999
Frank R.H. Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess. N.Y.: Free Press, 1999.
- Freud [1930] 1969
Freud S. Civilization and Its Discontents [1930]. N.Y.: Norton, 1969.
- Frey 1997
Frey B. The Public Choice of International Organizations // Public Choice: A Handbook / Ed. by D.C. Mueller. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Frey, Stutzer 2002
Frey B., Stutzer A. Happiness and Economics. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002.
- Freyer 2000
Freyer T.A. Business Law and American Economic History // The Cambridge Economic History of the United States / Ed. by Engerman, Gallman. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. Vol. 2.
- Friedman 1962
Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago: University of

- Chicago Press, 1962
[Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006].
- Friedman, Friedman 1980
Friedman M., Friedman R. Free to Choose. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1980 [Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать. М.: Новое издательство, 2007].
- Friedman, Schwartz 1963
Friedman M., Schwartz A.J. A Monetary History of the United States. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963 [Фридман М., Шварц А.Я. Монетарная история Соединенных Штатов, 1867–1960. Киев: Ваклер, 2007].
- Friedman, Schwartz 1986
Friedman M., Schwartz A.J. Has Government Any Role in Money? // *Journal of Monetary Economics*. 1986. June.
-
- Gaidar 2007
Gaidar Y. Collapse of an Empire: Lessons for modern Russia. Washington, D.C.: Brookings, 2007 [Гайдар Е.Т. Гибель империи: Уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2007].
- Gaidar 2007a
Gaidar Y. Public Expectations and Trust towards the Government: Post-Revolution Stabilization and its Discontents (www.iet.ru/files/persona/gaidar/un_en.htm) [Гайдар Е.Т. Ожидания граждан и доверие к государству: Специфика постреволюционной стабилизации (<http://www.iet.ru/files/persona/gaidar/un.htm>)].
- Gallagher, Robinson 1953
Gallagher J., Robinson R. The Imperialism of Free Trade // *Economic History Review*. Vol. 6. № 1 (1953). P. 1–15.
- Gandhi 1958
The Collected Works of Mahatma Gandhi. Delhi: Navjeevan Trust, 1958.
- Gauthier 1986
Gauthier D. *Morals fry Agreement*. Oxford: Clarendon Press, 1986.
- Gay 2001
Gay P. *Schnitzler's Century: The Making of Middleclass Culture, 1815–1914*. London: Allen Lane, 2001.
- Gellner 1988
Gellner E. *Plough, Book and Sword: The Structure of Human History*. London: Collins Harvill, 1988.
- Gellner 1993
Gellner E. *The Psychoanalytic Movement: The Cunning of Unreason*. Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1993.
- Ghosh, Ostroy 1995
Ghosh A.R., Ostroy J.D. *The Current Account in Developing Countries: A Perspective from the Consumption-Smoothing Approach* // *World Bank Economic Review*. Vol. 9. № 2 (1995). P. 305–333.
- Gibbon [1787] 1985
Gibbon E. *The Decline and Fall of the Roman Empire* [1787]. London: Penguin Classics, 1985.
- Gillbert, Newberry 1994
Gillbert P.J., Newberry D.M. *The Dynamic Efficiency of a Regulatory Constitution* // *Rand Journal of Economics*. Vol. 25 (1994). P. 538–554.
- Gilbert, Powell, Vines 1999
Gilbert C., Powell A., Vines D. *Positioning the World Bank* // *The Economic Journal*. Vol. 109. № 459 (1999). P. F598–633.
- Gilbert, Vines 1999
The World Bank: Policies and Structure / Ed. by C. Gilbert,

- D. Vines. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Goldsmith 1994
Goldsmith J. The Trap. London: Macmillan, 1994.
- Goldsmith 1984
Goldsmith R.W. An Estimate of the Size and Structure of the National Product of the Early Roman Empire // Review of Income and Wealth. 1984. September. P. 263–288.
- Goldstein, Lardy 2003
Goldstein M., Lardy N. A Modest Proposal for China's Renimbi // Financial Times. 2003. Aug. 26. P. 13.
- Goldstein, Lardy 2005
Goldstein M., Lardy N. A Faulty Strategy Weakens China's Prospects // Financial Times. 2005. March 4. P. 13.
- Goodhart 1988
Goodhart C.A.E. The Evolution of Central Banking. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988.
- Goody 1983
Goody J. The Development of the Family and Marriage in Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- Gordon 2003
Gordon R. High Tech Innovation and Productivity Growth: Does Supply Create Its Own Demand? Cambridge, Mass.: NBER, 2003 (= NBER Working Paper № 9437).
- Goto 1989
Goto J. The Multifiber Agreement and Its Effects on Developing Countries // World Bank Research Observer. Vol. 4. № 3 (1989). P. 203–227.
- Gourevitch 1993
Gourevitch P.A. Democracy and Economic Policy: Elective Affinities and Circumstantial Conjunctures // World Development. 1993. August. P. 1271–1280.
- Graham 1948
Graham F.D. The Theory of International Values. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1948.
- Granville 2003
Granville B. Strengthening the Link Between Debt Relief and Poverty Reduction: The HIPC Initiative // Sovereign Debt: Origins, Crises and Restructuring / Ed. by V.K. Aggarwal, B. Granville. London: Royal Institute of International Affairs, 2003.
- Gray 1983
Gray J. Mill on Liberty: A Defence, London: Routledge, 1983.
- Grecu 2004
Grecu A. Flat Tax: The British Case. London: Adam Smith Institute, 2004.
- Greenwald, Stiglitz 1986
Greenwald B., Stiglitz J. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets // Quarterly Journal of Economics. Vol. 101 (1986). P. 229–264.
- Greif 1994
Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // Journal of Political Economy. Vol. 102. № 5 (1994). P. 912–950.
- Gunder Frank 1978
Gunder Frank A. World Accumulation, 1492–1789. N.Y.: Monthly Review Press, 1978.
- Gunder Frank 1998
Gunder Frank A. Reorient: Global Economy in the Asian Age. Berkeley: University of California Press, 1998.

- Gwartney, Lawson 2003
Gwartney J., Lawson R. Economic Freedom of the World 2003 Annual Report. Vancouver: The Fraser Institute, 2003.
-
- Hacker 1954
Hacker L.M. The Anti-capitalist Bias of American Historians // Capitalism and the Historians / Ed. by F. Hayek. Chicago: University of Chicago Press, 1954.
- Hahn 1973
Hahn F. On the Notion of Equilibrium in Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Hahn 1984
Hahn F. Reflections on the Invisible Hand // Hahn F. Equilibrium and Macroeconomics. Oxford: Blackwell, 1984.
- Hall 1983
 Inflation / Ed. by R.E. Hall. Chicago: University of Chicago Press, 1983.
- Hall, Rabushka 1995
Hall R., Rabushka A. The Flat Tax / 2nd ed. Stanford, Calif.: Hoover Institution, 1995.
- Hallpike 1986
Hallpike C.R. The Principles of Social Evolution. Oxford: Clarendon Press, 1986.
- Hammond 1991
Hammond P. Interpersonal Comparisons of Utility: Why and How They Are and Should Be Made // Interpersonal Comparison of Well Being / Ed. by J. Elster, J.E. Roemer. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 200–254
- Hancock 1989
Hancock G. Lords of Poverty: The Power, Prestige, and Corruption of the International Aid Business. London: Macmillan, 1989.
- Hanke, Walters 1997
Hanke S.H., Walters S.J.K. Economic Freedom, Prosperity and Equality: A Survey // The Cato Journal. Vol. 17. № 2 (1997). P. 117–146.
- Hansen, Sato 2001
Hansen J.E., Sato M. Trends of Measured Climate Forcing Agents // Proceedings of the National Academy of Sciences. Vol. 98 (2001). P. 14778–14783.
- Harberger 1972
Harberger A.C. Project Evaluation. Chicago: University of Chicago Press, 1972.
- Harberger 1984
 World Economic Growth / Ed. by A.C. Harberger. San Francisco: ICS Press, 1984.
- Harberger 1984a
Harberger A.C. Reflections on the Present and Future Role of the World Bank. Mimeo, Report for World Bank, 1984.
- Harberger 1998
Harberger A.C. A Vision of the Growth Process // American Economic Review. Vol. 88. № 1. P. 1–32.
- Harrison, Rutherford, Tarr 1996
Harrison G.W., Rutherford T.F., Tarr D.G. Quantifying the Uruguay Round // The Uruguay Round and Developing Countries / Ed. by W. Martin, L. A. Winters. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Harrison 1960
Harrison S. India, The Most Dangerous Decades. Madras: Oxford University Press, 1960.
- Hart 1955
Hart H.L.A. Are There Any Natural Rights // Philosophical Review. Vol. 64 (1955) [републ.: Political Philosophy / Ed. by A. Quinton. Oxford: Oxford University Press, 1967).
- Hart 1963
Hart H.L.A. Law, Liberty and Morality. London: Oxford University Press, 1963.

- Hayek 1931
Hayek F. Prices and Production. London: Routledge, 1931
[Хайек Ф. Цены и производство. М.: Социум, 2008].
- Hayek 1941
Hayek F. The Pure Theory of Capital. London: Routledge, 1941.
- Hayek 1944
Hayek F. The Road to Serfdom. London: Routledge, 1944
[Хайек Ф.А. Дорога к рабству. М.: Новое издательство, 2005].
- Hayek 1954
Hayek F. Capitalism and the Historians. Chicago: University of Chicago Press, 1954.
- Hayek 1960
Hayek F. The Constitution of Liberty. London: Routledge, 1960.
- Hayek 1976
Hayek F. Law, Legislation and Liberty. London: Routledge, 1976. Vol. 2 [Хайек Ф. Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН, 2006].
- Hayek 1976a
Hayek F. Denationalization of Money. London: Institute of Economic Affairs, 1976.
- Headrick 1979
Headrick D.R. The Tools of Imperialism: Technology and the Expansion of European Colonial Empires in the Nineteenth Century // *Journal of Modern History*. Vol. 51 (June 1979). P. 231–263.
- Hecksher 1955
Hecksher E. Mercantilism. London: Allen and Unwin, 1955. Vol. 1–2.
- Helliwell 1992
Helliwell J.F. Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth. Cambridge, Mass.: NBER, 1992 (= NBER Working Paper N° 4066).
- Henderson 2000
Henderson P.D. False Perspective: The UNDP View of the World // *World Economics*. Vol. 1 (2000). P. 16–19.
- Henderson 2001
Henderson P.D. Misguided Virtue. London: Institute of Economic Affairs, 2001.
- Hicks 1969
Hicks J.R. A Theory of Economic History. Oxford: Clarendon Press, 1969.
- Hicks 1979
Hicks J.R. Causality in Economics. Oxford: Blackwell, 1979.
- Himmelfarb 1975
Himmelfarb G. The Conservative Imagination: Michael Oakeshott // *American Scholar*. Vol. 44 (Summer 1975). P. 405–420.
- Himmelfarb 1994
Himmelfarb G. The Demoralization of Society. N.Y.: Alfred A. Knopf, 1994.
- Himmelfarb 1995
Himmelfarb G. On Looking Into the Abyss. N.Y.: Viking, 1995.
- Himmelfarb 1996
Himmelfarb G. The Unraveled Fabric: And How to Knit It Up: Mixed Motives Among the New Communitarians // *Times Literary Supplement*. 1996. May 17. P. 12–13.
- Hindley 1994
Hindley B. The Goldsmith Fallacy. London: Centre for Policy Studies, 1994 (= Rochester Paper 3, Trade Policy Unit).
- Hirsch 1976
Hirsch F. The Social Limits to Growth. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.
- Hirshlerifer 2001
Hirshlerifer J. The Dark Side of the Force: Economic Foundations of Conflict Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

- Holsey, Borcharding 1997
Holsey C.M., Borcharding T.E.
 Why Does Government's Share of National Income Grow? An Assessment of the Recent Literature on the U.S. Experience // Perspectives on Public Choice: A Handbook / Ed. by D.C. Mueller. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Hopkins 1973
Hopkins A.G. An Economic History of West Africa. London: Longman, 1973.
- Hopkins 1980
Hopkins A.G. Property Rights and Empire Building: Britain's Annexation of Lagos, 1861 // Journal of Economic History. Vol. 40 (1980). P. 777–798.
- Hotelling 1931
Hotelling H. The Economics of Exhaustible Resources // Journal of Political Economy. Vol. 39 (1931). P. 137–175.
- Houghton 1994
Houghton J. Global Warming: The Complete Briefing. Oxford: Lion Hudson, 1994.
- Huang 2003
Huang Y. Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Huber 1971
Huber J.R. Effect on Prices of Japan's Entry Into World Commerce After 1858 // Journal of Political Economy. Vol. 79 (1971). P. 614–628.
- Hufbauer, Schott, Elliot 1990
Hufbauer G., Schott J., Elliot K. Economic Sanctions Reconsidered. Washington, D.C.: Institute of International Economics, 1990.
- Hume [1740] 1978
Hume D. A Treatise on Human Nature [1740]. Oxford: Clarendon Press, 1978 [Юм Д. Трактат о человеческой природе // Юм Д. Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1996. Т. 1].
- Hume [1750] 1975
Hume D. An Enquiry Concerning the Principles of Morals [1750]. London: Oxford University Press, 1975 [Юм Д. Исследование о принципах морали // Юм Д. Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1996. Т. 2. С. 171–314].
- Hume [1779] 1948
Hume D. Dialogues Concerning Natural Religion [1779]. N.Y.: Hafner Press, 1948 [Юм Д. Диалоги о естественной религии // Юм Д. Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1996. Т. 2. С. 379–482].
- Huntington 1993
Huntington S.P. The Clash of Civilizations // Foreign Affairs. Vol. 72. № 3 (1993). P. 22–49 [Хантингтон С. Столкновение цивилизаций // Полис. 1994. № 1. С. 33–48].
- Illarionov 2004
Illarionov A. Russian Scientists Reassert Opposition to Kyoto Accord // Environmental and Climate News. 2004. September. P. 10–11.
- Illarionov 2004a
Illarionov A. Kyoto Protocol Is Bad News for Us All // Financial Times. 2004. Nov. 15. P. 19.
- Irwin 1988
Irwin D.A. The Welfare Effects of British Free Trade: Debate and Evidence from the 1840s // Journal of Political Economy. Vol. 96. № 6 (1988). P. 1142–1164.
- Irwin 1996
Irwin D.A. Against the Tide. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1996.
- Irwin 2002
Irwin D.A. Free Trade Under Fire. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002.

- Irwin 2002a
Irwin D.A. Did Import Substitution Promote Growth in the Late Nineteenth Century? Cambridge, Mass.: NBER, February, 2002 (= NBER Working Papers № 8751).
- Irwin 2003
Irwin D.A. The Optimal Tax on Antebellum U.S. Cotton Exports // *Journal of International Economics*. Vol. 60. № 2 (August 2003). P. 275–291.
-
- Jenkins 1999
Jenkins R. Democratic Politics and Economic Reform in India. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Jenner 1992
Jenner W.J.F. The Tyranny of History. London: Penguin, 1992.
- Johnson [1953–1954] 1958
Johnson H.G. Optimum Tariffs and Retaliation [1953–1954] // *Johnson H.G.* International Trade and Economic Growth. London: Allen and Unwin, 1958.
- Johnson 1965
Johnson H.G. Optimal Trade Intervention in the Presence of Distortions // *Trade, Growth and the Balance of Payments* / Ed. by R.E. Baldwin et al. Amsterdam: North-Holland, 1965.
- Jones 1981
Jones E.L. The European Miracle. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- Jones, Engerman 1996
Jones R., Engerman S. Trade, Technology and Wages: A Tale of Two Countries // *American Economic Review*. Vol. 86. № 2 (1996). P. 35–40.
- Josephson 1934
Josephson M. The Robber Barons. N.Y.: Harcourt Brace, 1934.
- Judt 1997
Judt T. The Social Question Redivivus // *Foreign Affairs*. Vol. 76. № 5 (1997). P. 95–117.
-
- Kahneman et al. 2004
Kahneman D., Krueger A.B., Schkade D.A., Schwartz N., Stone A.A. Towards National Well Being Accounts // *American Economic Review*. Vol. 94. № 2 (2004). P. 429–434.
- Kahneman et al. 2004a
Kahneman D. et al. A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method // *Science*. Vol. 306 (December 2004). P. 1776–1780.
- Kanbur 2001
Kanbur R. Economic Policy, Distribution and Poverty: The Nature of Disagreements // *World Development*. Vol. 29. № 4 (2001). P. 1083–1094.
- Kant [1784–1795] 1983
Kant I. Perpetual Peace and Other Essays [1784–1795]. Indianapolis: Hackett Publishing, 1983.
- Keatings 2000
Keatings W.R. et al. Heat Related Mortality in Warm and Cold Regions of Europe: Observational Study // *British Medical Journal*. Vol. 32 (2000). P. 670–673.
- Keesing, Wolf 1980
Keesing D.B., Wolf M. Textile Quotas Against Developing Countries. London: Trade Policy Research Center, 1980.
- Keightley 1990
Keightley D.N. Early Civilization in China: Reflections on How It Became Chinese // *Heritage of China* / Ed. by P.S. Robb. Berkeley: University of California Press, 1990.
- Keohane 1984
Keohane R.O. After Hegemony. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984.

- Keynes [1919] 1971
Keynes J.M. The Economic Consequences of the Peace [1919]. London: Macmillan, 1971 [Кейнс Дж.М. Экономические последствия Версальского мирного договора // Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: ЭКСМО, 2009. С. 463–620].
- Keynes 1926
Keynes J.M. The End of Laissez-Faire. London: Hogarth Press, 1926 [Кейнс Дж.М. Конец laissez-faire // Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: ЭКСМО, 2009. С. 367–384].
- Keynes [1933] 1972
The Collected Writings of John Maynard Keynes (CW). London: Macmillan, 1972. Vol. 10: Essays in Biography.
- Keynes 1936
Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, 1936 [Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: ЭКСМО, 2009].
- Kindleberger 1973
Kindleberger C.P. The World in Depression, 1929–1939. Berkeley: University of California Press, 1973.
- Kindleberger 1976
Kindleberger C.P. Systems of International Organization // Money and the Coming World Order / Ed. by D. Calleo. N.Y.: New York University Press, 1976.
- Kindleberger 1978
Kindleberger C.P. Mania, Panics and Crashes. N.Y.: Basic Books, 1978.
- King 1999
King M. The Evolving Role of Banks in International Capital Flows // International Capital Flows / Ed. by M. Feldstein. Chicago: University of Chicago Press, 1999.
- Knock 1992
Knock T.J. To End All Wars. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992.
- Kohli 1990
Kohli A. Democracy and Discontent. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Kohli 2001
Kohli A. The Success of India's Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Krattiger 2000
Krattiger A.F. Food Biotechnology: Promising Havoc or Hope for the Poor? // Proteus. Vol. 17. № 38 (2000).
- Kreps 1990
Kreps D. Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- Krueger 1974
Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. Vol. 64 (1974). P. 291–303.
- Krueger 1977
Krueger A.O. Growth, Distortions and Patterns of Trade among Many Countries. Princeton, N.J.: Princeton University, 1977 (= Princeton Studies in International Finance. № 40).
- Krueger 1978
Krueger A.O. Liberalization Attempts and Consequences. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1978.
- Krueger 1992
Krueger A.O. The Effects of Regional Trading Blocs on World Trade. Доклад на конференции «NAFTA, the Pacific and Australia/New Zealand», University of Texas at Austin, 1992.

- Krueger 1995
Krueger A.O. Trade Policies and Developing Nations. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995.
- Krueger 1996
The Political Economy of American Trade Policy / Ed. by A.O. Krueger. Chicago: University of Chicago Press, 1996.
- Krueger 1998
Krueger A.O. Whither the World Bank and IMF? // *Journal of Economic literature*. Vol. 36. № 4 (1998). P. 1983–2020.
- Krueger 1999
Krueger A.O. Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist? // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13. № 4. P. 105–124.
- Krueger 1999a
Krueger A.O. Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin // *Trade, Theory and Econometrics* / Ed. by J.R. Melvin, J.C. Moore, R. Reizman. N.Y.: Routledge, 1999.
- Krueger 2001
Krueger A.O. International Financial Architecture for 2002: A New Approach to Sovereign Debt Restructuring. Mimeo. Washington, D.C.: IMF, 2001.
- Krugman 1998
Krugman P. Saving Asia: It's Time to Get Radical // *Fortune*. 1998. Sept. 7. P. 74–80.
- Kupperman 1993
Kupperman K.O. Providence Island, 1630–1641: The Other Puritan Colony. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
-
- Laffont, Tirole 1993
Laffont J.J., Tirole J. A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1993.
- Lake 1993
Lake D.A. Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch With Potential? // *International Studies Quarterly*. Vol. 37 (1993). P. 459–489.
- Lal 1972
Lal D. The Foreign Exchange Bottleneck Revisited: A Geometric Note // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 20. № 4 (1972). P. 720–730.
- Lal 1975
Lal D. Appraising Foreign Investment in Developing Countries. London: Heinemann Educational Books, 1975.
- Lal 1976
Lal D. Agricultural Growth, Real Wages, and the Rural Poor in India // *Economic and Political Weekly*. Vol. 26 (June 1976). P. A47–A61.
- Lal 1978
Lal D. Poverty, Power and Prejudice. London: Fabian Society, 1978 (републ.: Lal 1994).
- Lal [1980] 1993
Lal D. A Liberal International Economic Order: The International Monetary System and Economic Development // *Princeton Essays in International Finance*. № 139 (October 1980) (републ.: Lal 1993).
- Lal 1980a
Lal D. Prices for Planning. London: Heinemann Educational Books, 1980.
- Lal 1981
Lal D. Resurrection of the Pauper Labor Argument. London: Trade Policy Research Center, 1981 (= *Thames Essay* № 28) (републ.: Lal 1994).
- Lal [1983, 1997] 2002
Lal D. The Poverty of Development Economics. London: Insti-

- tute of Economic Affairs, 1983, 1997, 2002 (также: Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1985; Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000; New Delhi: Oxford University Press, 2000).
- Lal 1984
Lal D. The Political Economy of the Predatory State. Washington, D.C.: World Bank, 1984 (= DRD Discussion Paper N° 105).
- Lal 1985
Lal D. Nationalism, Socialism and Planning: Influential Ideas in the South // World Development. Vol. 13. N° 6 (1985). P. 749–759 (републ.: Lal 1993).
- Lal 1987
Lal D. The Political Economy of Economic Liberalization // World Bank Economic Review. Vol. 1. N° 2 (1987). P. 273–299 (републ.: Lal 1993).
- Lal 1987a
Lal D. Markets, Mandarins and Mathematicians // Cato Journal. Vol. 7. N° 1. P. 43–70 (републ.: Lal 1994).
- Lal 1987b
Lal D. Alternative Roads to Economic Integration: The Case for Currency Competition in European Integration // Case Western Reserve Journal of International Law. Vol. 22. N° 2–3. P. 299–310 (републ.: Lal 1994).
- Lal [1988] 2004
Lal D. The Hindu Equilibrium [1988] / Revised and abridged edition. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Lal 1990
Lal D. Manners, Morals and Materialism: Some Indian Perceptions of America and Great Britain // Conflicting Images: India and the United States / Ed. by L. Glazer, N. Glazer. Glenn Dale, Md.: Riverdale Publishing, 1990 (републ.: Lal 1994).
- Lal 1990a
Lal D. Fighting Vised Privilege. London: Social Market Foundation, 1990 (републ.: Lal 1994).
- Lal 1990b
Lal D. Political Economy and Public Policy. San Francisco: International Center for Economic Growth, 1990 (републ.: Lal 1993).
- Lal 1990c
Lal D. The Limits of International Cooperation: Twentieth Wincott Memorial Lecture. London: Institute of Economic Affairs, 1990.
- Lal 1992
Lal D. The Migration of Money: From a Libertarian Viewpoint // Free Movement / Ed. by B. Barry, R.E. Goodin. London: Simon & Schuster, 1992. P. 95–114 (републ.: Lal 1994).
- Lal 1993
Lal D. The Repressed Economy, Economists of the 20th Century. Aldershot: Edward Elgar, 1993.
- Lal 1993a
Lal D. Does Openness Matter? How to Apprise the Evidence // Growth in the World Economy / Ed. by H. Siebert. Tübingen: J.C.B. Mohr, 1993 (републ.: Lal 1994).
- Lal 1994
Lal D. Against Dirigisme. San Francisco: ICS Press, 1994.
- Lal 1995
Lal D. Policies for Economic Development: Why the Wheel Has Come Full Circle // South African Journal of Economics. Vol. 63. N° 4 (1995). P. 489–517.
- Lal 1995a
Lal D. Poverty, Markets and Democracy. The 1995 Nestle inaugural lecture on the Developing World, Nestle, U.K., 1995.

- Lal 1995b
Lal D. Eco-Fundamentalism // International Affairs. Vol. 71 (1995). P. 515–528.
- Lal 1995c
Lal D. India and China: Contrasts in Economic Liberalization? // World Development. Vol. 23. № 9 (1995). P. 1475–1494 (републ.: Lal 1999).
- Lal 1995d
Lal D. Notes on Money, Debt and Alternative Monetary Regimes for Brazil // Revista de Economia Politica. Vol. 15. № 4 (1995). P. 99–111.
- Lal 1996
Lal D. Foreign Aid: An Idea Whose Time Has Gone // Economic Affairs. 1996. Autumn. P. 9–13.
- Lal [1996] 1999a
Lal D. Participation, Markets and Democracy // New Directions in Development Economics / Ed. by M. Lundahl, B.J. Nudulu. London: Routledge, 1996 (републ.: Lal 1999a).
- Lal 1998
Lal D. Unintended Consequences. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998 [Лал Д. Непреднамеренные последствия. М.: ИРИЭН, 2007].
- Lal 1998a
Lal D. From Planning to Regulation: Towards a New Dirigisme? // Cato Journal. Vol. 17. № 2. P. 211–227 (републ.: Lal 1999a).
- Lal 1999
Lal D. EMU and Globalization. London: Politeia, 1999 (= Policy Series № 17).
- Lal 1999a
Lal D. Unfinished Business. New Delhi: Oxford University Press, 1999.
- Lal 2000
Lal D. The Challenge of Globalization: There Is No Third Way // Global Fortune / Ed. by I. Vasquez. Washington, D.C.: Cato Institute, 2000.
- Lal 2000a
Lal D. Does Modernization Require Westernization? // The Independent Review. Vol. 5. № 1 (Summer 2000). P. 5–24.
- Lal 2000b
Lal D. Smoke Gets in Your Eyes: The Economic Welfare Effects of the World Bank-World Health Organization Global Crusade Against Tobacco. Sandton: Free Market Foundation, 2000 (= FMF Monograph № 26).
- Lal 2000c
Lal D. Political Habits and the Political Economy of Economic Repression and Reform // Cuadernos de Economia. Vol. 37. № 112 (2000). P. 415–443.
- Lal 2002
Lal D. The New Cultural Imperialism: the Greens and Economic Development // Humane Studies Review. Vol. 14. № 3 (2002). P. 1–18.
- Lal 2003
Lal D. Free Trade and Laissez Faire: Has the Wheel Come Full Circle? // The World Economy. Vol. 26. № 4. P. 471–482.
- Lal 2003a
Lal D. The Japanese Slump // Challenges to the World Economy: A Festschrift for Horst Sieber / Ed. by R. Pethig, M. Rauscher. Berlin: Springer, 2003.
- Lal 2003b
Lal D. Is Democracy Necessary for Development? // Development and Democracy / Ed. by S. Ramaswamy, J.W. Cason. Lebanon, N.H.: University Press of New England, 2003.
- Lal 2003c
Lal D. Asia and Western Dominance: Retrospect and Prospect //

- Journal of the Asia Pacific Economy. Vol. 8. № 3. P. 283–299.
- Lal 2004
Lal D. In Defense of Empires: The Wendt lecture. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 2004.
- Lal 2004a
Lal D. In Praise of Empires: Globalization and Order. N.Y.: Palgrave-Macmillan, 2004.
- Lal 2004b
Lal D. India // Political Competition, Innovation and Growth in the History of Asian Civilizations / Ed. by P. Bemholz, R. Vaubel. Cheltenham: Edward Elgar, 2004.
- Lal 2004c
Lal D. How Foreign Reserves Could Make China Still Stronger // Financial Times. 2004. Dec. 29.
- Lal, Bery, Pant 2003
Lal D., Bery S., Pant D.K. The Real Exchange Rate, Fiscal Deficits and Capital Flows: India, 1981–2000 // Economic and Political Weekly. Vol. 38. № 47 (2003). P. 4965–4975.
- Lal et al. 2003
Lal D., Kim H., Lu G., Prat J. The Welfare Effects of Tobacco Taxation: Estimates for 5 Countries/Regions // Journal des Economistes et des Etudes Humaines. Vol. 13. № 1 (2003). P. 3–20.
- Lal, Mohan, Natarajan 2001
Lal D., Mohan R., Natarajan I. Economic Reforms and Poverty Alleviation: A Tale of Two Surveys // Economic and Political Weekly. Vol. 36. № 12 (2001). P. 1017–1028.
- Lal, Myint 1996
Lal D., Myint H. The Political Economy of Poverty, Equity and Growth. Oxford: Clarendon Press, 1996.
- Lal, Natarajan 2001
Lal D., Natarajan I. The Virtuous Circle: Savings, Distribution and Growth Interactions in India // Trade, Development, and Political Economy: Essays in Honor of Anne O. Krueger / Ed. by D. Lai, R. Snape. Basingstoke: Palgrave, 2001.
- Lal, Rajapatirana 1987
Lal D., Rajapatirana S. Foreign Trade Regimes and Economic Growth in Developing Countries // World Bank Research Observer. Vol. 2. № 2 (1987). P. 189–217 (републ.: Lal 1993).
- Lal, Scott 1990
Lal D., Scott M.Fg. Public Policy and Economic Development: Essays in Honor of Ian Little. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- Lal, Snape 2001
 Trade, Development, and Political Economy: Essays in Honor of Anne O. Krueger / Ed. by D. Lai, R. Snape. Basingstoke: Palgrave, 2001.
- Lal, Wijnbergen 1985
Lal D., Wijnbergen S. Government Deficits, the Real Interest Rate and LDC Debt: On Global Crowding Out // European Economic Review. Vol. 29 (1985). P. 157–191 (републ.: Lal 1993).
- Lal, Wolf 1986
 Stagflation, Savings and the State / Ed. by D. Lal, M. Wolf. N.Y.: Oxford University Press, 1986.
- Lall, Streeten 1977
Lall S., Streeten P. Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London: Macmillan, 1977.
- Lane 2000
Lane R.E. The Loss of Happiness in Market Democracies. N.Y.: Yale University Press, 2000.
- Langewiesche 2000
Langewiesche W. The Shopbreakers // The Atlantic Monthly. 2000. August.

- Lardy 2002
Lardy N. Integrating China Into the World Economy. Washington, D.C.: Brookings Institution, 2002.
- Lardy 2003
Lardy N. Trade Liberalization and Its Role in Chinese Economic Growth. Mimeo. Конференция IMF-NCAER «A Tale of Two Giants: India and China's Experience With Reform and Growth», New Delhi, November 2003.
- Latham 1952
Latham E. The Group Basis of Politics. Ithaca: Cornell University Press, 1952.
- Lawrence, Slaughter 1993
Lawrence R., Slaughter M. International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup? // *Brookings Papers on Economic Activity*. Vol. 2 (1993). P. 161–226.
- Layard 1980
Layard R. Human Satisfaction and Public Policy // *The Economic Journal*. Vol. 96. № 363 (1980). P. 737–750.
- Layard 2004
Layard R. Happiness: Lessons from a New Science. N.Y.: Penguin Press, 2004.
- Learner 1996
Learner E. In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages. Cambridge, Mass.: NBER, 1996 (= NBER Working Paper, № 5427).
- Learner 1999
Learner E. Competition in Tradables as a Driving Force of Rising Income Inequality // *Globalization and Labor* / Ed. by H. Siebert. Tubingen: J.C.B. Mohr, 1999.
- Learner 2004
Learner E. Who's Afraid of Global Trader. Mimeo. UCLA Anderson School of Management, 2004.
- Levinson 1996
Levinson A. Environmental Regulations and Industry Location: International and Domestic Evidence // *Fair Trade and Harmonization* / Ed. by Bhagwati, Hudec. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996. Vol. 1. P. 329–356.
- Lewis 1965
Lewis D.K. Conventions: A Philosophical Study. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.
- Lewis 1978
Lewis W.A. Growth and Fluctuations, 1870–1913. London: George Allen and Unwin, 1978.
- Lewis 1978a
Lewis W.A. The Evolution of the International Economic Order. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1978.
- Li, Squire, Zou 1998
Li H., Squire L., Zou H. Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality // *Economic Journal*. Vol. 108 (January 1998). P. 93–134.
- Lin 1990
Lin J.Y. Collectivization and China's Agricultural Crisis in 1959–1961 // *Journal of Political Economy*. Vol. 98. № 6 (1990). P. 1228–1252.
- Lin 1992
Lin J.Y. Rural Reforms and Agricultural Growth in China // *American Economic Review*. Vol. 82 (March 1992). P. 34–51.
- Lin 2003
Lin J.Y. Development Strategy, Viability and Economic Convergence // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 51. № 2 (2003). P. 277–308.
- Lin, Cai, Li 2003
Lin J.Y., Cai F., Li Z. The China Miracle: Development Strategy and Economic Reforms. Hong

- Kong: Chinese University Press, 2003.
- Lindberg, Squire 2003
Lindberg M., Squire L. The Simultaneous Evolution of Growth and Inequality. Washington, D.C.: World Bank, 2003 (= World Bank Working Paper).
- Lindert, Williamson 2003
Lindert H., Williamson J.G. Does Globalization Make the World More Unequal // *Globalization in Historical Perspective* / Ed. by M. Bordo, A.M. Taylor, J.G. Williamson. Chicago: Chicago University Press, 2003.
- Lipsey 2001
Lipsey R.E. Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data. Cambridge, Mass.: NBER, 2001 (= NBER Working Paper № 8665).
- Lipson 1985
Lipson C. Standing Guard. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Little 1957
Little I.M.D. A Critique of Welfare Economics / 2nd ed. Oxford: Clarendon Press, 1957.
- Little 1970–1971
Little I.M.D. Trade and Public Finance // *Indian Economic Review*. Vol. 6 (1970–1971). P. 119–132.
- Little 1979
Little I.M.D. Welfare Criteria, Distribution and Cost-Benefit Analysis // *Economics and Human Welfare* / Ed. by M.J. Boskin. N.Y.: Academic Press, 1979 (перубл.: Little 1999).
- Little 1999
Little I.M.D. Collections and Recollections. Oxford: Clarendon Press, 1999.
- Little 2002
Little I.M.D. Ethics, Economics and Politics. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- Little, Clifford 1965
Little I.M.D., Clifford J. International Aid. London: Allen and Unwin, 1965.
- Little et al. 1993
Little I.M.D., Cooper R.N., Cor-den W.M., Rajapatirana S. Boom, Crisis and Adjustment. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- Little, Mirrlees 1974
Little I.M.D., Mirrlees J.A. Project Appraisal and Planning for Developing Countries. London: Heinemann Educational Books, 1974.
- Little, Mirrlees 1991
Little I.M.D., Mirrlees J.A. Project Appraisal and Planning Twenty Years On // *World Bank Annual Conference on Development Economics 1990*. Washington, D.C.: The World Bank, 1991. P. 351–382.
- Little, Scitovsky, Scott 1970
Little I.M.D., Scitovsky T., Scott M.Fg. Industry and Trade in Some Developing Countries. London: Oxford University Press, 1970.
- Lluch 1986
Lluch C. ICOR's, Savings Rates and the Determinants of Public Expenditure in Developing Countries // *Stagflation and the State* / Ed. by D. Lal, M. Wolf. N.Y.: Oxford University Press, 1986.
- Lomborg 2001
Lomborg B. The Skeptical Environmentalist. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
-
- MacIntyre 1988
MacIntyre A. Whose Justice? Which Rationality? London: Duckworth, 1988.
- MacIntyre 1990
MacIntyre A. Individual and Social Morality in Japan and the United States // *Philosophy East and West*. Vol. 40. № 4 (1990). P. 489–497.

- Maddison 1998
Maddison A. Chinese Economic Performance in the Long Run. Paris: OECD, 1998.
- Maddison 2001
Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. Paris: OECD, 2001.
- Maddison 2003
Maddison A. The World Economy: Historical Statistics. Paris: OECD, 2003.
- Maddison 2004
Maddison A. Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity: The Wendt Lecture. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 2004.
- Magnet 1993
Magnet M. The Dream and the Nightmare: The Sixties Legacy of the Underclass. N.Y.: Quill; Murrow, 1993.
- Makin 1984
Makin J.H. The Global Debt Crisis. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Malcolm 1995
Malcolm N. The Case Against Europe // Foreign Affairs. Vol. 74. № 2 (1995). P. 52–68.
- Malinvaud 1972
Malinvaud E. Lectures on Microeconomic Theory. Amsterdam: North Holland, 1972.
- Mallaby 2004
Mallaby S. The World's Banker. N.Y.: Penguin Press, 2004.
- Mankiw 2003
Mankiw G.N. Deficits and Economic Priorities // Washington Post. 2003. July 16.
- Marine 1972
Marine H. The Modern Corporation and Social Responsibility. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1972.
- Marine 2002
Marine H. Bring Back the Hostile Takeover // Wall Street Journal. 2002. June 26.
- Marwick 1998
Marwick A. The Sixties. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- Marx, Engels [1848] 1932
Marx K., Engels F. Manifesto of the Communist Party [1848]. N.Y.: International Publishers, 1932 [*Маркс К., Энгельс Ф.* Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / 2-е изд. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. Т. 4].
- Maskus 2000
Maskus K. Intellectual Property Rights in the Global Economy. Washington, D.C.: Institute of International Economics, 2000.
- Matthews 1986
Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic Journal. Vol. 96 (December 1986). P. 903–918.
- Mayer 1996
Mayer A. Caste in an Indian Village: Change and Continuity, 1954–1992 // Caste Today / Ed. by C.J. Fuller. New Delhi: Oxford University Press, 1996.
- McClelland 1996
McClelland J.S. A History of Western Political Thought. London: Routledge, 1996.
- McCloskey 1980
McCloskey D. Magnanimous Albion, Free Trade and the British Income // Explorations in Economic History. Vol. 17 (July 1980). P. 303–320.
- Meade 1955
Meade J.E. Trade and Welfare. London: Oxford University Press, 1955.

- Meltzer 1995
Meltzer A.H. Monetary, Credit (and other) Transmission Processes: A Monetarist Perspective // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. № 4 (1995). P. 49–72.
- Meltzer 2003
Meltzer A.H. Argentina 2002: A Case of Government Failure // *Cato Journal*. Vol. 23. № 1 (2002). P. 29–31.
- Meltzer Commission 2000
 International Financial Institutions Advisory Commission: Report to Congress, 2000 (<http://www.house.gov/jec/imf/meltzer.htm>).
- Michaels 2004
Michaels P.J. Meltdown. Washington, D.C.: Cato Institute, 2004.
- Michaels et al. 2002
Michaels P.J. et al. Revised 21st Century Temperature Projections // *Climate Research*. Vol. 23 (2002). P. 1–9.
- Michaely, Papageorgiou, Choksi 1991
Michaely M., Papageorgiou D., Choksi A. Liberalizing Foreign Trade. Oxford: Basil Blackwell, 1991. Vol. 7: Lessons of Experience From Developing Countries.
- Micklethwait, Wooldridge 2003
Micklethwait J., Wooldridge A. The Corporation. London: Allen Lane, 2003.
- Micklethwait, Wooldridge 2004
Micklethwait J., Wooldridge A. The Right Nation: Why America Is Different. London: Allen Lane, 2004.
- Mill [1848] 1970
Mill J.S. Principles of Political Economy [1848]. London: Penguin, 1970 [*Милль Дж.С.* Основы политической экономики. М.: ЭКСМО, 2007].
- Mill [1859] 1910
Mill J.S. On Liberty [1859]. London: Everyman Library, 1910 [*Милль Дж.С.* О свободе // О свободе: Антология мировой либеральной мысли. М.: Прогресс-Традиция, 2000. С. 288–392].
- Mill [1861] 1910
Mill J.S. Representative Government [1861]. London: Everyman Library, 1910 [*Милль Дж.С.* Рассуждения о представительном правлении. Челябинск: Социум, 2006].
- Mill [1874] 1969
Mill J.S. Nature [1874] // *Collected Works of John Stuart Mill* / Ed. by J.M. Robson. Toronto: University of Toronto Press, 1969. Vol. 10.
- Minogue 1963
Minogue K. The Liberal Mind. Indianapolis: Liberty Fund, 1963.
- Minogue 1979
Minogue K. The History of the Idea of Human Rights // *The Human Rights Reader* / Ed. by W. Laquer, R. Rubin. N.Y.: New American Library, 1979.
- Minogue 1993
Minogue K. The Constitutional Mania. London: Centre for Policy Studies, 1993 (= Policy Study № 134).
- Minogue 1995
Minogue K. Politics. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Minsky 1977
Minsky H.P. A Theory of Systematic Fragility // *Financial Crisis* / Ed. by E.I. Altman, A.W. Sametz. N.Y.: Wiley, 1977.
- Modigliani, Cao 2004
Modigliani F., Cao S.L. The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis // *Journal of Economic Literature*. Vol. 42. № 1 (March 2004). P. 145–170.
- Morris 2002
 Sustainable Development / Ed. by J. Morris. London: Profile Books, 2002.

- Morse 1964
Morse R.H. The Heritage of Latin America // The Founding of New Societies / Ed. by L. Hartz. N.Y.: Harcourt, Brace and World, 1964.
- Mosley 1987
Mosley P. Overseas Aid. Brighton: Wheatsheaf, 1987.
- Mueller 1983
The Political Economy of Growth / Ed. by D.C. Mueller. New Haven: Yale University Press, 1983.
- Munk 1999
Munk N. How Levi's Trashed a Great American Brand // Fortune. 1999. April 1.
- Murray 1984
Murray C. Losing Ground. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Myint 1948
Myint H. Theories of Welfare Economics. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948.
- Myint 1967
Myint H. The Inward and Outward-Looking Countries of Southeast Asia // Malayan Economic Review. Vol. 12 (1967). P. 1–13.
- Myint 1987
Myint H. Neoclassical Development Analysis: Its Strengths and Weaknesses // Pioneers in Development / Ed. by G. Meier, 2nd series. N.Y.: Oxford University Press, 1987.
-
- Nehru 1962
Nehru J. An Autobiography / Indian edition. New Delhi: Allied Publishers, 1962 [*Неру Дж.* Автобиография. М.: Издательство иностранной литературы, 1955].
- Newberry, Stern 1987
The Theory of Taxation for Developing Countries / Ed. by D. Newberry, N. Stern. N.Y.: Oxford University Press, 1987.
- Nietzsche [1881] 1982
Nietzsche F. Daybreak: Thoughts on the Prejudices of Morality [1881]. Cambridge: Cambridge University Press, 1982 [*Ницше Ф.* Утренняя заря: Мысли о моральных предрассудках. М.: Академический проект, 2008].
- Nordhaus 1994
Nordhaus D. Managing the Global Commons. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1994.
- North 1968
North D. Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600–1850 // Journal of Political Economy. Vol. 76. № 5 (1968). P. 953–970.
- North 1990
North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990 [*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997].
- Nozick 1974
Nozick R. Anarchy, State, and Utopia. Oxford: Basil Blackwell, 1974 [*Нозик Р.* Анархия, государство и утопия. М.: ИРИСЭН, 2008].
- Nozick 1989
Nozick R. The Examined Life: Philosophical Meditations. N.Y.: Simon & Schuster, 1989.
- Nussbaum 1992
Nussbaum M. Virtue Revived // Times Literary Supplement. 1992. July 3. P. 9–11.
-
- Oakeshott 1990
Oakeshott M. Rationalism in Politics and Other Essays / New and expanded ed. Indianapolis: Liberty Fund, 1990 [*Оукшот М.* Рационализм в политике и другие статьи. М.: Идея-Пресс, 2002].

- Oakeshott 1993
Oakeshott M. Morality and Politics in Modern Europe. New Haven: Yale University Press, 1993.
- O'Brien 1998
O'Brien P.K. Inseparable Connections: Trade, Economy, Fiscal State and the Expansion of Empire, 1688–1815 // *The Oxford History of the British Empire* / Ed. by P.J. Marshall. Oxford: Oxford University Press, 1998. Vol. 2: The 18th Century
- Obstfeld, Rogoff 1995
Obstfeld M., Rogoff K. The Mirage of Fixed Exchange Rates // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. № 4 (1995). P. 73–96.
- Obstfeld, Rogoff 1996
Obstfeld M., Rogoff K. Foundations of International Macroeconomics. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996.
- Obstfeld, Taylor 2003
Obstfeld M., Taylor A.M. Globalization and Capital Markets // *Globalization in Historical Perspective* / Ed. by M. Bordo, A.M. Taylor, J.G. Williamson. Chicago: University of Chicago Press, 2003.
- O'Leary 2002
O'Leary B. In Praise of Empires Past // *New Left Review*. Vol. 18 (November–December 2002). P. 106–130.
- O'Leary 2003
O'Leary B. Status Quo Patriotism // *New Left Review*. Vol. 23 (Sept.–Oct. 2003). P. 100–104.
- Oliver 1999
Oliver R. The African Experience / Rev. ed. London: Weidenfeld and Nicolson, 1999.
- Oliver 1976–1984
Cambridge History of Africa / Ed. by R. Oliver. Cambridge: Cambridge University Press, 1976–1984. Vol. 1–8.
- Olson 1965
Olson M. The Logic of Collective Action. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965 [Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995].
- Olson 2000
Olson M. Power and Prosperity. N.Y.: Basic Books, 2000.
- O'Rourke 2000
O'Rourke K.H. Tariffs and Growth in the Late 19th Century // *The Economic Journal*. Vol. 110. № 463 (2000). P. 456–483.
- O'Rourke, Williamson 1999
O'Rourke K.H., Williamson J.G. Globalization and History. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1999.
- Otto 1996
Otto D. Non-Governmental Organizations in the United Nations: The Emerging Role of International Civil Society // *Human Rights Quarterly*. Vol. 18. № 1 (1996). P. 107–141.
- Peeters 2001
Peeters M.A. Hijacking Democracy: Global Consensus on Global Governance. Mimeo. American Enterprise Institute, Washington, D.C., 2001.
- Phelps-Brown 1983
Phelps-Brown H. The Origins of Trade Union Power. Oxford: Clarendon Press, 1983.
- Plant 1992
Plant R. Autonomy, Social Right and Distributive Justice // *The Moral Foundations of Market Institutions* / Ed. by J. Gray. London: IEA Health and Welfare Unit, 1992.
- Pocock 1975
Pocock J.G.A. Early Modern Capitalism: The Augustan Perception //

- Feudalism, Capitalism and Beyond / Ed. by E. Kamenka, R.S. Neale. London: Arnold, 1975.
- Pocock 1975a
The Machiavellian Moment. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1975.
- Polachek 1992
Polachek S.W. Conflict and Trade: An Economic Approach to Political International Interactions // Economics of Arms Reduction and the Peace Process / Ed. by W. Isard, C.H. Anderton. Amsterdam: North Holland, 1992. P. 89–120.
- Pollock, Shaffer 2001
Transatlantic Governance in the Global Economy / Ed. by M.A. Pollock, G.C. Shaffer. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 2001.
- Pomeranz 2000
Pomeranz K. The Great Divergence. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000.
- Portes, Rey 1998
Portes R., Rey H. The Emergence of the Euro as an International Currency // Economic Policy. Vol. 26 (1998). P. 307–343.
- Potrykus 2000
Potrykus I. The “Golden Rice” Tale // Agfcioview. 2000. October 23 (agbioview. listbot.com).
- Prasad et al. 2003
Prasad E., Rogoff K., Wei S.-J., Ayhan Kose M. Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. Washington, D.C.: IMF, 2003.
- Prescott 2002
Prescott E. Prosperity and Depression // American Economic Review. Vol. 92. № 2 (May 2002). P. 1–15.
- Przeworski, Limongi 1993
Przeworski A., Limongi F. Political Regimes and Economic Growth // Journal of Economic Perspectives. Vol. 7. № 3 (1993). P. 51–69.
- Putnam 1993
Putnam R.D. Making Democracy Work. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1993.
- Putnam 2000
Putnam R.D. Bowling Alone. N.Y.: Simon & Schuster, 2000.
- Rabushka 2004
Rabushka A. The Flat Tax Idea Gains Momentum. Stanford, Calif.: Hoover Institution, 2004.
- Rabushka 2005
Rabushka A. The Flat Tax at Work in Russia: Year Four. Stanford, Calif.: Hoover Institution, 2005.
- Rajan, Subramanian 2005
Rajan R.G., Subramanian A. Aid and Growth: What Does the Crosscountry Evidence Really Show. Cambridge, Mass.: NBER, June 2005 (= NBER Working Paper № 11513).
- Rajan, Zingales 2004
Rajan G., Zingales L. Saving Capitalism from the Capitalists. London: Random House Business Books, 2004 [*Зингалес Л., Раджан Р.* Спасение капитализма от капиталистов. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004].
- Rancierre et al. 2003
Rancierre R., Tornell A., Westerman F. Crises and Growth: A Re-evaluation. Cambridge, Mass.: NBER, 2003 (= NBER Working Papers № 10073).
- Rauch 1994
Rauch J. Demosclerosis. N.Y.: Random House, 1994.
- Raustiala 1996
Raustiala K. Democracy, Sovereignty, and the Slow Pace of In-

- ternational Negotiations // International Environmental Affairs. Vol. 8 (1996). P. 7–11.
- Raustiala 1997
Raustiala K. States, NGO's, and Environmental Institutions // International Studies Quarterly. Vol. 20 (1997). P. 719–740.
- Raustiala 1997a
Raustiala K. The 'Participatory Revolution' in International Environmental Law // Harvard Environmental Law Review. Vol. 21 (1997). P. 537–586.
- Ray 1979
Ray R.K. Industrialization in India: Growth and Conflict in the Private Sector, 1914–1947. Delhi: Oxford University Press, 1979.
- Reserve Bank of India 2004
 Report on Currency and Finance 2002–2003. Bombay: Reserve Bank of India, 2004.
- Reynolds 1985
Reynolds L.G. Economic Growth in the Third World. New Haven: Yale University Press, 1985.
- Riasanovsky 1993
Riasanovsky N.V. A History of Russia / 5th ed. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- Ricardo [1821] 1951
Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation [1821] / 3rd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1951 [Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: ЭКСМО, 2007].
- Riis et al. 2005
Riis J., Lowenstein G., Baron J., Jepson C., Fagerlin A., Ubel P.A. Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment // Journal of Experimental Psychology: General. Vol. 134. № 1 (February 2005). P. 3–9.
- Rimmer 1992
Rimmer D. Ghana's Political Economy, 1950–1990. Oxford: Pergamon Press, 1992.
- Robbins 1952
Robbins L. The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy. London: Macmillan, 1952.
- Robbins 1976
Robbins L. Political Economy: Past and Present. London: Macmillan, 1976.
- Roberts 1990
Roberts J.M. The Penguin History of the World. London: Penguin Books, 1990.
- Rockoff 1998
Rockoff H. By Way of Analogy: The Expansion of the Federal Government in the 1930s // The Defining Moment / Ed. by M.D. Bordo, C. Goldin, E.N. White. Chicago: University of Chicago Press, 1998.
- Rodriguez, Rodrik 1999
Rodriguez E., Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence. Cambridge, Mass.: NBER, 1999 (= NBER Working Paper № W7081).
- Rodrik 1995
Rodrik D. Why Is There Multilateral Lending? Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington, D.C.: World Bank, 1995.
- Roemer 1982
Roemer J.E. A General Theory of Exploitation and Class. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
- Rogoff 1998
Rogoff K. Blessing or Curse? Foreign and Underground Demand for Euro Notes // Economic Policy. Vol. 26 (1998). P. 263–303.

- Rogoff 1999
Rogoff K. International Institutions for Reducing Global Financial Instability // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13. № 4 (1999). P. 21–42.
- Rogowski 1989
Rogowski R. Commerce and Coalitions. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989.
- Romer 1999
Romer C.D. Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13. № 2 (1999). P. 23–44.
- Rosemont 1998
Rosemont H. Human Rights: A Bill of Worries // *Confucianism and Human Rights* / Ed. by T. De Bary, Tu Weiming. N.Y.: Columbia University Press, 1998.
- Ruggie 1983
Ruggie J.G. International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Post-war Economic Order // *International Regimes* / Ed. by S.D. Krasner. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1983. P. 195–223.
-
- Sachs, Warner 1995
Sachs J.D., Warner A. Economic Reforms and the Process of Global Integration // *Brookings Papers on Economic Activity*. Washington, D.C.: Brookings Institute, 1995. Vol. 1. P. 1–118.
- Sala-i-Martin 2002
Sala-i-Martin X. The Disturbing “Rise” of Global Income Inequality. Cambridge, Mass.: NBER, 2002 (= NBER Working Papers № 8904).
- Sala-i-Martin 2002a
Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income (estimated from individual country distributions. Cambridge, Mass.: NBER, 2002 (= NBER Working Papers № 8933).
- Sally 1998
Sally R. Classical Liberalism and International Economic Order. London: Routledge, 1998.
- Salter 1959
Salter W.E. Internal and External Balance: The Role of Price and Expenditure Effects // *Economic Record*. Vol. 35 (August 1959). P. 226–238.
- Samatar 1999
Samatar A.I. An African Miracle. Portsmouth, N.H.: Heinemann, 1999.
- Sandel 1996
Sandel M.J. Democracy’s Discontent. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1996.
- Saul 1976
Saul S.B. The Myth of the Great Depression, 1873–1896. London: Macmillan, 1976.
- Schatschneider 1975
Schatschneider E.E. The Semi-Sovereign People. Dryden, Ill.: Hinsdale, 1975.
- Schelling 1992
Schelling T.C. Some Economics of Global Warming // *American Economic Review*. Vol. 82. № 1 (1992). P. 1–14.
- Schneider 1989
Schneider S.H. Global Warming. San Francisco: Sierra Club, 1989.
- Schrag 1999
Schrag P. Paradise Lost: California’s Experience, America’s Future. Berkeley: University of California Press, 1999.
- Schumpeter 1950
Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. N.Y.: Harper and Row, 1950 [*Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКМО, 2008].

- Schumpeter 1954
Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. Oxford: Oxford University Press, 1954 [*Шумпетер Й.* История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1–3].
- Schumpeter 1955
Schumpeter J.A. Imperialism and Social Classes. N.Y.: Meridian, 1955.
- Schwartz 1996
Schwartz A.J. Do Currency Boards Have a Future? // Explorations in Economic Liberalism: The Wincott Lectures / Ed. by G.E. Wood. London: Macmillan, 1996.
- Schwartz 2003
Schwartz A.J. Do Sovereign Debtors Need a Bankruptcy Law // Cato Journal. Vol. 23. № 1 (2003). P. 87–100.
- Schwartz 2003a
Schwartz A.J. Comment on Bordo and Flandreau // Globalization in Historical Perspective / Ed. by M. Bordo, A.M. Taylor, G.J. Williamson. Chicago: University of Chicago Press, 2003.
- Scott 1989
Scott M. A New View of Economic Growth. Oxford: Clarendon Press, 1989.
- Scruton 2000
Scruton R. WHO, What and Why? London: Institute of Economic Affairs, 2000.
- Searle 1998
Searle G.R. Morality and the Market in Victorian Britain. Oxford: Clarendon Press, 1998.
- Selgin 1988
Selgin G.A. The Theory of Banking. Totowa, N.J.: Rowan and Littlefield, 1988.
- Sen 1983
Sen A.K. The Profit Motive // Lloyds Bank Review. 1983. January. P. 1–20.
- Sen 1992
Sen A.K. Inequality Re-examined. Oxford: Clarendon Press, 1992.
- Sen 1995
Sen A.K. Rationality and Social Choice // American Economic Review. Vol. 85. № 1 (1995). P. 1–24.
- Sen 1999
Sen A.K. Development and Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1999 [*Сен А.* Развитие как свобода. М.: Новое издательство, 2004].
- Servan-Schreiber 1968
Servan-Schreiber J.-J. The American Challenge. London: Hamish Hamilton, 1968.
- Shaffer 2001
Shaffer G.C. The World Trade Organization Under Challenge // Harvard Environmental Law Review. Vol. 25 (2001). P. 9–13.
- Shankar et al. 2005
Shankar S., Robison L., Jenney M.E.M., Rockwood T.H., Wu E., Feusner J., Friedman D., Kane R.L., Bhatia S. Health-Related Quality of Life in Young Survivors of Childhood Cancer Using the Minneapolis–Manchester Quality of Life–Youth Forum // Pediatrics. Vol. 115. № 2 (Feb. 14, 2005). P. 435–442.
- Shiller 2001
Shiller R. Irrational Exuberance. N.Y.: Broadway Books, 2001.
- Shleifer, Vishny 1997
Shleifer A., Vishny R. The Limits to Arbitrage // Journal of Finance. Vol. 52. № 1 (1997). P. 35–56.
- Simon 1996
Simon J. The Ultimate Resource. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1996.
- Skidelsky 1983
Skidelsky R. John Maynard Keynes. London: Macmillan, 1983. Vol. 1 [*Скидельски Р.* Джон Мей-

- нард Кейнс, 1883–1946: Экономист, философ, государственный деятель. М.: Московская школа политических исследований, 2005. Кн. 1].
- Skidelsky 2000
Skidelsky R. John Maynard Keynes. London: Macmillan, 2000. Vol. 3 [*Скидельски Р.* Джон Мейнард Кейнс, 1883–1946: Экономист, философ, государственный деятель. М.: Московская школа политических исследований, 2005. Кн. 2].
- Smith [1759] 1982
Smith A. The Theory of Moral Sentiments [1759]. Indianapolis: Liberty Fund, 1982 [*Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997].
- Snape 1996
Snape R. Trade Discrimination? Yesterday's Problem? // *Economic Record*. Vol. 72. № 219 (December 1996). P. 381–396.
- Solomou 1990
Solomou S. Phases of Economic Growth, 1850–1973: Kondratieff Waves and Kuznets Swings. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Solow 1991
Solow B.L. Slavery and Colonization // *Slavery and the Rise of the Atlantic Economies* / Ed. by R.M. Solow. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Solow 1974
Solow R.M. The Economics of Resources or the Resources of Economics // *American Economic Review*. Vol. 64. № 2 (1974). P. 1–14.
- Solow 2000
Solow R.M. Notes on Social Capital and Economic Performance // *Social Capital* / Ed. by P. Dasgupta, I. Setageldin. Washington, D.C.: World Bank, 2000.
- Sowell 1996
Sowell T. Migrations and Cultures: A World View. N.Y.: Basic Books, 1996.
- Srinivas 1996
Srinivas M.N. Village, Caste, Gender and Method. New Delhi: Oxford University Press, 1996.
- Srinivasan 1996
Srinivasan T.N. The Generalized Theory of Distortions and Welfare Two Decades Later // *The Political Economy of Trade Policy* / Ed. by R.C. Feenstra et al. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996.
- Srinivasan 2000
Srinivasan T.N. The Washington Consensus a Decade Later: Ideology and the Art and Science of Policy Advice // *The World Bank Research Observer*. Vol. 15. № 2 (2000). P. 265–270.
- Srinivasan, Bhagwati 2001
Srinivasan T.N., Bhagwati J. Outward Orientation and Development: Are the Revisionists Right? // *Trade, Development and Political Economy* / Ed. by D. Lal, R. Snape. Basingstoke: Palgrave, 2001.
- Stigler [1965] 1986
Stigler G. The Economist and the State [1965] // *The Essence of Stigler* / Ed. by K.R. Leube, T.G. Moore. Stanford, Calif.: Hoover Institution, 1986.
- Stigler 1988
Stigler G. Chicago Studies in Political Economy // *Stigler G.* Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- Stiglitz 1994
Stiglitz J. Whither Socialism? Cambridge, Mass.: MIT Press, 1994.
- Stiglitz 2002
Stiglitz J. Globalization and Its Discontents. London: Allen Lane, 2002.

- Strachey [1918] 1971
Strachey L. Eminent Victorians [1918]. Harmondsworth: Penguin, 1971.
- Sugden 1986
Sugden R. The Economics of Rights, Co-operation and Welfare. Oxford: Blackwell, 1986.
- Sugden 1993
Sugden R. A Review of "Inequality Re-examined" by Amartya Sen // Journal of Economic Literature. Vol. 31. № 4 (December 1993). P. 1947–1986.
- Sugden 1998
Sugden R. Conventions // The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. Basingstoke: Macmillan, 1998.
- Sugg, Kreuter 1994
Sugg I., Kreuter U. Elephants and Ivory. London: Institute of Economic Affairs, 1994.
- Swan 1963
Swan T.W. Longer-Run Problems of the Balance of Payments // The Australian Economy: A Volume of Readings / Ed. by H.W. Arndt, W.M. Corden. Melbourne. Cheshire, 1963.
-
- Tanzi, Schuknecht 2000
Tanzi V., Schuknecht L. Public Spending in One 20th Century. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Tawney [1926] 1990
Tawney R.H. Religion and the Rise of Capitalism [1926]. London: Penguin Books, 1990.
- Taylor A. 2002
Taylor A.M. Globalization, Trade and Development: Some Lessons From History. Cambridge, Mass.: NBER, 2002 (= NBER Working Papers № 9326).
- Taylor C. 1974
Taylor C. Socialism and Weltanschauung // The Socialist Idea: A Reappraisal / Ed. by L. Kolakowski, S. Hampshire. London: Weidenfeld and Nicholson, 1974.
- Taylor J. 2002
Taylor J. Sovereign Debt Restructuring: A U.S. Perspective. Mimeo. U.S. Dept. of Treasury, Washington, D.C., 2002.
- Taylor J. 2003
Taylor J. Increasing Economic Growth and Stability in Emerging Markets // Cato Journal. Vol. 23. № 1 (2003). P. 127–134.
- Temin 1976
Temin P. Did Monetary Forces Cause the Great Depression? N.Y.: Norton, 1976.
- Temin 2003
Temin P. Mediterranean Trade in Biblical Times. Paper for Hecksher Symposium, Stockholm School of Economics, 2003 (републ.: Eli Heckscher, International Trade, and Economic History / Ed. by R. Findlay et al. Cambridge: MIT Press, 2006. P. 141–156).
- Tooby, Cosmides 1989
Tooby J., Cosmides L. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture, Part 1 // Ethology and Sociobiology. Vol. 10 (1989). P. 29–49.
- Toulmin 1990
Toulmin S. Cosmopolis. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Tren, Bate 2001
Tren R., Bate R. When Politics Kills: The Political Economy of Malaria Control. London: Institute of Economic Affairs, 2001.
- Trenin 2007
Trenin D.V. Getting Russia Right. Washington, D.C.: Carnegie Endowment, 2007.
- Truman 1953
Truman D.B. The Government Process. N.Y.: Alfred A. Knopf, 1953.

- Tullock 1967
Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopoly and Theft // Western Economic Journal. Vol. 5 (1967). P. 224–232.
- Tumlir 1984
Tumlir J. Economic Policy as a Constitutional Problem. London: Institute of Economic Affairs, 1984.
- Tumlir 1985
Tumlir J. Protectionism: Trade Policy in Democratic Societies. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1985.
-
- UK. HM. Treasury 2005
 Flat Taxes, July 2005, UK Treasury website.
- U.S. International Trade Commission 1999
 The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints. Publication 3201. Washington, D.C.: USITC, 1999.
- United Nations Population Division 2002
 United Nations Population Division. World Population Prospects: The 2002 Revision. N.Y.: United Nations, 2002.
-
- van Ark et al. 2002
van Ark B. et al. Change Gears: Productivity, ICT and Services: Europe and the United States. Groningen: Groningen Growth and Development Center, 2002 (= Working PaperGD-60).
- Vargas Llosa 2000
Vargas Llosa M. Liberalism in the New Millennium // Global Fortune / Ed. by I. Vasquez. Washington, D.C.: Cato Institute, 2000.
- Vaubel 1977
Vaubel R. Free Currency Competition // Weltwirtschaft Archiv. Bd. 113 (1977). S. 435–459.
- Vaubel 1984
Vaubel R. The Government's Money Monopoly: Externalities of Natural Monopoly? // Kyfelos. Vol. 37. № 1. P. 27–58.
- Vaubel 1994
Vaubel R. The Political Economy of the IMF: A Public Choice Analysis // Perpetuating Poverty: The World Bank, the IMF, and the Developing World / Ed. by D. Bandow, I. Vasquez. Washington, D.C.: Cato Institute, 1994.
- Vaubel 1996
Vaubel R. Bureaucracy at the World Bank and the IMF // World Economy. Vol. 19. № 2. P. 195–210.
- Vietor 2000
Vietor R.H.K. Government Regulation of Business // The Cambridge Economic History of the United States / Ed. by S. Engerman, R. Gallman. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. Vol. 3.
-
- Wade 2001
Wade R.H. Making the World Development Report 2000: Attacking Poverty // World Development. Vol. 29. № 8 (2001). P. 1435–1441.
- Wallerstein 1974–1988
Wallerstein I. The Modern World System. N.Y.: Academic Press, 1974–1988. Vol. 1–3.
- Wasserman 1998
Wasserman S. Years of Hope, Days of Rage // Los Angeles Times Books Review. 1998. October 11. P. 5–6.
- Weber [1920] 1958
Weber M. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. [1920] N.Y.: Charles Scribner's Sons, 1959 [*Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранное: Протес-

- тантская этика и дух капитализма. М.: РОССПЭН, 2006].
- Webster 1995
Webster C.K. Why Freud Was Wrong. London: Harper Collins, 1995.
- Whelan 1993
Whelan E.M. Toxic Terror: The Truth Behind the Cancer Scare / 2nd ed. Buffalo, NY.: Promediews Books, 1993.
- Whelan 2000
Whelan E. The Case for Genetically Modified Food // *Nutrition* (agbioview.listbot.com).
- White 1984
White L. Free Banking in Britain. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- Whybrow 2004
Whybrow P.C. American Mania. N.Y.: Norton, 2004.
- Whyte 1996
Whyte M.K. The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine? // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 45. № 1 (1996). P. 1–30.
- Williams 1985
Williams B. Ethics and the Limits of Philosophy. London: Collins, 1985.
- Williamson J. 1990
Williamson J. What Washington Means by Policy Reform // *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* / Ed. by J. Williamson. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990.
- Williamson J. 2000
Williamson J. What Should the World Bank Think About the Washington Consensus // *World Bank Research Observer*. Vol. 15. № 2 (2000). P. 251–264.
- Williamson J.G. 1985
Williamson J.G. Did British Capitalism Breed Inequality? Boston: Allen and Unwin, 1985.
- Williamson J.G. 1996
Williamson J.G. Globalization, Convergence and History // *Journal of Economic History*. Vol. 56 (June 1996). P. 1–30.
- Williamson J.G. 1998
Williamson J.G. Globalization, Labor Markets and Policy Backlash in the Past // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 12 (Fall 1998). P. 51–72.
- Williamson J.G. 2001
Williamson J.G. Demographic Change, Economic Growth and Inequality // *Population Matters* / Ed. by N. Birdsall, A.C. Kelly, S.W. Sinding. Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 106–136.
- Williamson J.G. 2003
Williamson J.G. Was It Stolper–Samuelson, Infant Industry or Something Else? World Tariffs, 1789–1938. Cambridge, Mass.: NBER, 2003 (= NBER Working Paper № 9656).
- Williamson O. 1985
Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985.
- Wilson 1996
Wilson J.D. Capital Mobility and Environmental Standards: Is There a Theoretical Basis for a Race to the Bottom? // *Fair Trade and Harmonization* / Ed. by J. Bhagwati, R.E. Hudec. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996. Vol. 1. P. 393–427.
- Wolf 1984
Wolf M. Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing. London: Trade Policy Research Center, 1984.
- Wolf 1994
Wolf M. The Resistible Rise of Fortress Europe. London, 1994 (= Rochester Paper № 1, Trade Policy Unit, Center for Policy Studies).

- Wolf 2001
Wolf M. Infantile Leftist // Prospect.
 Vol. 65 (July 2001). P. 12–13.
- Wood 1995
Wood A. How Trade Hurt
 Unskilled Workers // Journal of
 Economic Perspectives. Vol. 11
 (1995). P. 57–80.
- Wood 2003
Wood G.E. Competition,
 Regulation and Financial
 Stability // The Regulation of
 Financial Markets / Ed. by
 P. Booth, D. Currie. London:
 Institute of Economic Affairs,
 2003.
- World Bank 1989
 Sub-Saharan Africa: From Crisis
 to Sustainable Growth.
 Washington, D.C.: World Bank,
 1989.
- World Bank 1992
 World Development Report 1992:
 Development and the
 Environment. N.Y.: Oxford
 University Press, 1992.
- World Bank 2001
 World Development Report
 2000/01: Attacking Poverty. N.Y.:
 Oxford University Press, 2001.
- World Business Council 2000
 Corporate Social Responsibility.
 Geneva: World Business Council,
 2000.
- Wrigley 1988
Wrigley E.A. Continuity, Chance
 and Change. Cambridge:
 Cambridge University Press,
 1988.
- Wyatt-Walter 1996
Wyatt-Walter A. Adam Smith and
 the Liberal Tradition in
 International Relations //
 Review of International Studies.
 Vol. 22. № 1 (1996).
- Wynia 1990
Wynia G. The Politics of Latin
 American Development.
 Cambridge: Cambridge
 University Press, 1990.
- Wyplosz 1997
Wyplosz C. EMU: Why and How It
 Might Happen // Journal of
 Economic Perspectives. Vol. 11.
 № 4 (1997). P. 3–22.
-
- Yan 2003
Yan Y. Private Life Under
 Socialism. Stanford, Calif.:
 Stanford University Press, 2003.
-
- Zakaria 1997
Zakaria F. The Rise of Illiberal
 Democracies // Foreign Affairs.
 Vol. 76. № 6 (1997). P. 22–43.
- Zakaria 2003
Zakaria F. The Future of
 Freedom. N.Y.: Norton, 2003
 [Закарія Ф. Будущее свободы.
 М.: Ладомир, 2004].
- Zarnowitz 1999
Zarnowitz V. Theory and History
 Behind Business Cycles: Are the
 1990s the Onset of a Golden Age? //
 Journal of Economic Perspecti-
 ves. Vol. 13. № 2 (1999). P. 69–90.

Указатель имен

- Августин, архиепископ
Кентерберийский
229
Августин Блаженный
234–235, 374
Андерсон К. 380
Аннан К. 303
Аристотель 184, 374
Ататюрк М.К. 70, 243
Ахлувалиа М. 195
-
- Базу С. 163
Байрош П. 62–63, 347
Баласса Б. 343, 347
Барфилд К. 137
Бауэр П.Т. 210, 343
Беккер Г. 380
Белла Р. 378
Бен Ладен У. 71
Беннет У. 378
Бентам И. 90, 296
Бергстен Ф. 363–364
Берк Э. 306, 352
Берлин И. 377
Берман Г. 24–25, 376–377
Бернанке Б. 350
Бешлер Ж. 18–19
Биван Д. 169
Бирд Ч. 99
Бисмарк О. фон 86, 288,
336
Блауг М. 92
Блейк У. 353
Блэр Т. 84, 237, 279
- Болдрин М. 361
Бордо М. 180, 358, 368,
370
Борлауг Н. 327–328
Борхас Дж. 359
Браун Г. 162, 346
Бреннан Дж. 354
Бродель Ф. 62
Брок У. 118
Брум Дж. 379
Брундтланд Г.Х. 307,
325
Бут Ч. 87
Бухарин Н. 8
Буш Дж.У. 86
Бхагвати Я. 102,
347–348, 359
Бхалла С. 17, 192,
195–198, 201–204,
206, 210, 371
Бьюкенен Дж. 354
Бэйджхот У. 187
-
- Вайнья Г. 259
Валентиниан 229
Варгас Льоса М. 343,
352
Ваубель Р. 366, 373
Вебер М. 18, 261, 344
Вийнберген С. 358
Виксель К. 165–166
Вилдавски А. 332–333
Вильсон В. 55, 68–70
Витор Р. 357
- Вулдридж Э. 85, 289,
352–353
Вулф М. 358, 370, 381
Вулфенсон Дж. 211,
217–218, 220, 237,
302, 373
-
- Гайдар Е. 7, 9–12
Галлахер Дж. 350
Гамильтон А. 54, 56, 72,
98, 141, 351
Ганди И. 147–148, 257
Ганди М. 243–244
Ганди С. 148
Ганнинг Я. 169
Гарбер П. 368
Гегель Г.В.Ф. 235
Гей П. 237–238
Геллнер Э. 231
Генрих II 333
Генрих IV 331–332
Гертлер М. 350
Гладстон У. 53, 287
Гоббс Т. 227
Гокал Дж. 358
Голдсмит Р. 30, 32
Голдштейн М. 369
Гош А.Р. 170
Григорий I 26, 229–230,
345
Григорий VII 13, 23, 33,
59, 229–230, 234,
264, 286, 339, 345
Гринспен А. 167

Гринуолд Б. 91–92
Гудхарт Ч. 370
Гундер Франк А. 62–63

Данкел А. 254
Дарвин Ч. 234, 237, 260, 331
Дасгупта П. 381
Девлин П. 276–277
Декарт Р. 331
Деларги П. 370
Демсец Г. 17, 93–97, 294, 356
Демут К. 17
Деррида Ж. 239
Джексон Э. 98–99
Дженкинс Р. 258
Джефферсон Т. 98–99
Джозефсон М. 100
Джонс Р. 56
Джонс Э. 344
Джонсон Г. 102
Диксон Б. 257
Дуглас М. 332–333
Дули М. 368
Дэн Сяопин 8, 198, 246–247, 256, 262, 351, 375
Дюмон Л. 231, 233

Ельцин Б. 9–10

Закариа Ф. 306
Зингалес Л. 285–286, 365, 368

Илларионов А. 321, 383
Ирвин Д. 52, 112, 347–349, 359

Кавалли-Сфорца Л. 21
Кальвин Ж. 66
Кальво Дж. 368
Канбур Р. 218–219
Канеман Д. 379
Каннинг Дж. 60
Кант И. 234, 305, 344
Кардозо Э. 259
Карлейль Т. 45, 83

Карсон Р. 323–324, 332
Картер Дж. 77, 121
Касл Я. 382
Кастро Ф. 215
Кейган Ф. 349
Кейнс Дж.М. 17, 39–40, 69, 76, 83, 86, 140, 165, 184, 239, 281, 354, 362
Кеннеди Дж.Ф. 332
Кинг Д. 383–384
Кинг М. 186
Киндлбергер Ч. 348, 350, 370
Клинтон Б. 84, 237, 279
Кобден Р. 53, 81
Кольер П. 169
Копэн Ж. 65
Корден М. 101, 144, 363
Крафтс Н. 87
Крюгер Э. 102, 144, 188, 217, 220, 343, 347
Курно А.О. 92

Лал Д. 343
Ларди Н. 139, 369
Лассаль А.Ш.Л. 83
Леблан Д. 367–368
Левин Д. 361
Лейн Р. 281, 283
Ленин В.И. 246
Лернер А. 143
Лессон Н. 187
Ли Сяньнянь 9, 375
Линдберг М. 372
Линдерт П. 371
Липси Р. 182
Липсон Ч. 58, 69–70, 349–350
Лист Ф. 54, 56, 141, 288
Литтл Я. 101, 144, 343, 346, 360–361, 374, 377, 379, 381
Ллойд-Джордж Д. 86, 336
Ломборг Б. 318–319, 330, 383

Лун Юнту 255–256
Льюис А. 368
Лэйярд Р. 282, 379

Майклс П. 313
Макартур Д. 289
Макинтайр А. 241, 378
Макнамара Р. 194, 208, 214
Маколей Дж. 86
Малер К.Г. 381
Манкив Г. 107
Манулеску М. 141
Мао Цзэдун 8, 262–263
Марвик А. 240
Маркс К. 18, 43, 89–90, 93, 235, 243, 280, 379
Маршалл А. 17, 93
Махатхир М. 178
Мелцер А. 164, 186, 350
Менем К. 259
Мид Дж. 102, 153–154
Миклтуэйт Дж. 85, 289, 352–353
Милль Дж. 90
Милль Дж.С. 56, 83–84, 89–90, 93, 237, 269, 277–278
Миноуг К. 266
Мински Х. 370–371
Миррлис Дж.А. 381
Монтень М. 331
Моррис У. 243
Мосли П. 210–211
Мунк Н. 296
Мур Дж.Э. 239
Мухаммед 260
Мэддисон Э. 15, 17, 24, 62–63, 248, 375
Мэддисон Дж. 305
Мэйхью Г. 87
Мэллаби С. 373–374
Мэтьюс Р. 224
Мюинт Х. 7, 16, 83, 106, 167, 191, 206, 214–215, 337, 341, 347, 351

Надер Р. 126
Наполеон I 116
Наполеон III 53, 108
Насер Г.А. 70, 243
Неру Дж. 243–244, 258
Никсон Р. 77, 157, 324
Ницше Ф. 234, 238–239
Нозик Р. 84, 377–378
Нордхаус У. 316–317, 383
Норт Д. 226, 345
Ньютон И. 57, 136

О'Брайен П.К. 44
Олин Б. 48, 345
Олсон М. 108, 300–301, 380
О'Рурк К. 347
Осборн Дж. 355
Острой Дж.Д. 170
Оукшот М. 66–67, 267, 338, 352–353

Пальмерстон Г.Д.Т. 190
Паскаль Б. 317–318
Паткар М. 330
Патнэм Р. 279, 380
Перри М. 243
Пигу А.С. 90
Пиль Р. 52
Пиранделло Л. 77, 177
Питерс М. 306
Пифагор 136
Платон 214, 226, 283, 339, 349
Пол Пот 283
Померанц К. 62–63
Портес Р. 364
Потрикус И. 329
Путин В. 10–11, 321

Рабушка Э. 356
Рагги Дж. 70
Раджан Р. 285–286, 365–366, 368
Ракелсхаус У. 324–325
Рамасвами В. 102
Рамсфелд Д. 118
Рансьер Р. 364
Раунтри Б.С. 87

Рейган Р. 86, 106
Рейнолдс Л. 61
Рейнхарт К. 368
Ремер Дж. 283
Ригли Э.А. 321, 344
Риис Дж. 379
Рикардо Д. 47–48, 88, 93, 345
Риммер Д. 103
Роббинс Л. 83
Робинсон Р. 350
Рогофф К. 364, 373
Розмонт Г. 232
Рой А. 330
Рокофф Х. 105
Ромер К. 162
Рузвельт Т. 55, 72
Рузвельт Ф.Д. 70, 86, 99, 105, 109, 336
Руссо Ж.-Ж. 227
Рыбчинский Т. 359
Рыков А. 8
Рэй Х. 364
Рэмси Ф. 281, 354, 362

Сагден Р. 376
Саймон Дж. 312, 318
Сакс Дж. 347
Сала-и-Мартин Х. 198, 203
Саммерс Л. 218
Самюэльсон П. 49
Сандел М. 378
Сен А. 269, 376
Сингер Ф. 312
Скидельски Р. 239
Скотт М. 101, 292, 346
Смайлз С. 237
Смит А. 17, 28, 43–45, 47, 49, 81–84, 89, 93, 236–237, 240, 284, 286–287, 320–321, 330, 338, 356, 379
Смиттерс К. 359
Снуп Догг 137
Солому С. 364
Солоу Р. 280, 378–379
Солтер У. 150

Сталин И. 8, 262
Стиглер Дж. 105
Стиглиц Дж. 91–92, 191, 197–198, 218, 220, 373–374
Столпер В. 49
Стоукс Э. 330
Стрэчи Л. 239
Суон Т.В. 150
Сэлли Р. 17, 351

Тамлир Я. 361
Танци В. 358
Темин П. 345, 350
Тобин Дж. 370
Токвиль А. де 41, 299–300, 338, 378, 380
Торнелл А. 168, 364–365
Торренс Р. 52, 56
Тоуни Р. 18, 26, 243
Тренин Д. 10–11
Треффлер Д. 112
Тулмин С. 331–333
Тэйлор А.М. 163
Тэтчер М. 86, 106, 143, 157

Уайброу П. 21
Уайт Л. 358, 366
Уайт М.К. 261, 263
Уильямс Б. 374
Уильямсон Дж. 351–352
Уильямсон Дж.Г. 54–55, 371
Уильямсон О. 226
Уэбб Б. 243
Уэбб С. 243
Уэйд Р. 373

Файнер С.Э. 32
Фишер С. 187–188, 218
Флемминг Дж. 312, 370
Фолкер П. 172
Фолькертс-Ландау Д. 368
Фома Аквинский 374
Форбс С. 356
Форд Г. 128
Фрей Б. 281, 373

Фридман М. 84, 106,
153–154, 350, 366
Фридман Р. 106

Хаас Р. 296
Хайек Ф. 83–86, 89, 97,
165, 352–354, 364,
366, 374
Хан Ф. 225
Хантингтон С. 233
Харбергер А. 217, 351
Харт Х.Л.А. 273, 276–278
Хаусман Р. 176
Хекшер Э. 42–45, 48, 52,
116, 345
Хендерсон Д. 15, 17, 295,
298, 382–383
Херц Н. 370
Хикс Дж. 18, 24, 67, 87,
227
Химмельфарб Г. 238,
240, 266–267, 353,
374
Хирш Ф. 282
Хиршлейфер Дж. 360
Холл Р. 356

Хоутон Дж. 314–315
Хуанг Я. 375–376
Хэкер Л.М. 98–100
Хэммонд П. 282
Хэндлер Ф. 324
Хэррод Р. 156, 309

Чедвик Э. 96
Чемберлен Дж. 72
Чемберлен У. 84
Ченнери Х. 194
Чэнь Ч. 21

Шаттшнайдер Э. 301
Шаффер Г. 304–305
Шварц А. 180, 350
Шевалье М. 53
Шесне Ж.-К. 62
Шива В. 330
Шнайдер С. 312, 314,
382
Шорт К. 122
Штуцер А. 281
Шукнехт Л. 358
Шумпетер Й. 24, 93–94,
97–98, 134, 344

Эберштадт Н. 17
Эдвардс С. 179
Эджуорт Ф.И. 348
Эдуард III 362
Эйхенгрин Б. 58, 70, 350,
367–368, 370
Энгельс Ф. 87, 379
Энгерман С. 17, 56
Эндо А. 291
Эпштейн Р. 134–135, 361
Эрлих П. 318, 326
Эрроу К. 280, 282
Этциони А. 279–280, 379

Юм Д. 66, 81–83, 89, 227,
236, 240, 338, 374

Яков I 238
Яков II 44–45
Янkelович Д. 240
Янь Юнсянь 376
Ясаи Э. де 268–270, 275,
377–378

Дипак Лал
Возвращение «невидимой руки»
Актуальность классического либерализма в XXI веке

Выпускающий редактор Татьяна Трофимова
Корректоры Елена Елочкина, Мария Смирнова
Верстка Тамара Донскова
Производство Семен Дымант

Новое издательство
119017, Москва
Пятницкая улица, 41
Телефон/факс (495) 951 6050
e-mail info@novizdat.ru
<http://www.novizdat.ru>

Подписано в печать 10 августа 2009 года
Формат 60×90 1/16
Гарнитура Charter
Объем 26,625 условного печатного листа
Бумага офсетная
Печать офсетная
Заказ №

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ООО «Типография Момент»
141406, Московская область
Химки, Библиотечная улица, 11