12+

Михаил Юрьевич Леонтьев

КОНКУРЕНЦИЯ СИСТЕМ

Капитализм и Социализм в условиях глобального рынка



Книги пишутся не по прихоти автора,
а потому что пришло их время

Михаил Леонтьев

Конкуренция систем. Капитализм и Социализм в условиях глобального рынка

«Издательские решения»

Леонтьев М. Ю.

Конкуренция систем. Капитализм и Социализм в условиях глобального рынка / М. Ю. Леонтьев — «Издательские решения»,

В этой книге я попытался напомнить людям о незримой классовой борьбе. О пропасти между так похожими друг на друга людьми. И о том, что в обозримом будущем ничего не изменится. Голод, неравноправие, эксплуатация человека человеком так и останутся с нами.К сожалению, в нашем веке человечество ещё не придумало молитву: «Господи, отними у нас право частной собственности на орудия производства».

© Леонтьев М. Ю.
© Издательские решения

Содержание

Часть I 6
Глава 1. Экономика как инструмент власти 6
Глава 2. Эволюция роли государства от «ночного сторожа» к субъекту развития 11
Глава 3. Институциональная асимметрия, или почему «свободная» торговля никогда не была свободной 15
Глава 4. Последствия институциональной асимметрии 20
Глава 5. Критика Вашингтонского консенсуса. Почему неолиберализм провалился 24
Глава 6. Исторический кейс «Пыльный котел» (Dust Bowl) как провал laissez-faire 30
Глава 7. Методология исследования: Системный подход к сравнению моделей 36
Конец ознакомительного фрагмента. 38

Конкуренция систем Капитализм и Социализм в условиях глобального рынка

Михаил Юрьевич Леонтьев

Корректор Сергей Ким

© Михаил Юрьевич Леонтьев, 2026

ISBN 978-5-0071-5523-6
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть I

Глава 1. Экономика как инструмент власти

Всякий будущий экономист уже на первом курсе усваивает базовый тезис: экономика — это наука о производстве, распределении и обмене благами. Изучая академические труды, он видит почти идиллическую картину: изолированные хозяйства — Робинзоны на необитаемых островах, меновые дворы — места безденежного обмена — отдал молоко, получил топор, и «невидимая рука», которая волшебным образом учитывает интересы каждого и ведет к всеобщему благоденствию. На первый взгляд, эта схема исчерпывающе описывает процессы хозяйственной деятельности: производят, распределяют, обменивают, потребляют, при этом все действуют законно, во благо общества и прогресса. Картина меняется при соприкосновении с реальностью. За внешне нейтральными процессами обмена видны отношения зависимости, конфликт интересов и борьба за возможность определять условия распределения благ и ресурсов. Поэтому экономику следует рассматривать не только как науку о производстве и обмене, но и как науку о власти — способности отдельных людей, групп и институтов влиять на доступ к ресурсам, капиталу и механизмам принятия решений. Тот факт, что эта власть часто замаскирована под добровольные экономические сделки и правила, делает ее лишь более изощренной, но не менее реальной.

Для понимания механизмов власти в экономике полезно проследить за эволюцией форм и масштабов влияния на хозяйственную деятельность различных сил — от отдельных групп и монополий до государства и сегодняшних крупных технологических платформ.

На заре развития человечества власть в экономике основывалась на прямом контроле над ресурсами, родстве, военной силе. Сначала сильнейшие забирали мамонта и делили между своими, затем вместо дубины стали появляться законы, вместо откровенного грабежа — налоги.

Одним из первых описал механизмы рынка и свободы экономического развития Адам Смит — основоположник классической экономической науки. Он отмечает, что основой действий участников экономических процессов не может быть альтруизм. Мы получаем свежую выпечку лишь потому, что булочник реализует собственные интересы, в то же время, следуя своей выгоде, он приносит огромную общественную пользу — горожане обеспечены хлебом. Смит считал, что задача государства — не мешать рынку работать, а создавать базовые условия: гарантировать безопасность, охранять собственность, разрешать споры и обеспечивать соблюдение правил. В то же время на примере булочника можно продемонстрировать, как индивидуальная экономическая свобода ограничивается системой внешних зависимостей. Доступ к ключевым ресурсам определяется властью поставщиков и динамикой цен, ассортимент и цена собственной продукции — спросом и конкурентами. Кроме того, ценовая политика производителя ограничена не только издержками и спросом, но и контрактными обязательствами, а также долговой нагрузкой в случае заемного финансирования. Следовательно, экономическое поведение отдельного агента рынка невозможно рассматривать изолированно. Это результат взаимодействия с институциональной и рыночной средой, где распределение власти и контроля над ресурсами существенно ограничивает свободу выбора.

Изучая механизмы рынка, Адам Смит ввел в научный оборот понятие «невидимой руки», которое стало одной из наиболее выразительных метафор в истории экономической мысли. Она описывает не только рыночную саморегуляцию, но и механизм власти, эффективность которого во многом определяется его незаметностью для тех, на кого он воздействует.

Историю капитализма в этом контексте можно рассматривать как последовательное усложнение и обезличивание управленческих механизмов. На ранних этапах собственник фаб-

рики непосредственно распоряжался производством и контролировал труд рабочих. Такая власть была осязаемой и вызывающей сопротивление. Со временем прямое принуждение уступало место менее заметным, замаскированным формам воздействия. Так, в современном мире власть принадлежит тому, кто контролирует денежную эмиссию, устанавливает стандарты бухгалтерского учета, определяет условия кредитования и принимает решения о введении экономических ограничений.

Не меньшую роль в развитии политической экономии и в то же время укреплении капиталистической власти сыграл Давид Рикардо, британский экономист, последователь Смита. Его теория сравнительных преимуществ, основной идеей которой был взаимовыгодный обмен между странами тем, что наиболее эффективно и рационально производится в каждой из стран, по мнению автора, должна была способствовать росту всеобщего благосостояния.

На практике страны с дешевой рабочей силой стали экспортировать трудоемкие товары, такие как текстиль или сельскохозяйственная продукция, а страны с развитой экономикой — капиталоемкие товары — автомобили или высокотехнологичное оборудование.

Ярким примером служит внедрение британских текстильных технологий в Индии. Быстрое развитие фабричного производства обрекло на безработицу и голод огромное количество мастеров ручного ткачества, свойственного Индии. Британский генерал-губернатор Индии Уильям Бентинк в 1834 году напишет: «Равнины Индии белеют костями ткачей».

Подобная экономическая теория фактически закрепляла право на неравные отношения: одни страны, менее развитые, остаются поставщиками сырья и дешевой рабочей силы, другие (метрополии) — производителями дорогой готовой продукции.

Институциональная экономика, которая стала модной в конце XX века, попыталась ввести в научный оборот понятие «правил игры». Но и здесь исследователи, подобно государственным служащим, составляющим годовой отчет, предпочли увидеть лишь фасад. Они говорят о контрактах, о снижении транзакционных издержек. Но кто пишет эти контракты? Кто устанавливает эти правила?

Вопросы, на которые институционалисты предпочитают не отвечать, ибо ответы неприятны. Правила игры пишутся теми, у кого больше ресурсов для лоббирования собственных интересов. Это называется «институциональной асимметрией», но по сути это та же старая добрая власть, только переодетая в костюм-тройку с золотым значком на лацкане.

Карл Маркс, в отличие от Адама Смита и Давида Рикардо, не вуалировал власть и эксплуатацию. Он рассматривал капитализм как общественно-экономическую формацию, основанную на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом. Суть эксплуатации в том, что рабочий получает меньше, чем создает, а разница (прибавочная стоимость) присваивается капиталистом. Карл Маркс остается одним из немногих экономистов, кто возводил власть и эксплуатацию в центр экономического анализа, ища способы построить более равноправную экономическую систему. Структура капиталистической власти, описанная Марксом, не исчезала с развитием общества, лишь трансформировалась. Современный капиталист не обязательно владеет заводом, его власть может опираться на владение акциями, патентом или контроль над финансовыми потоками. Акции дают право голоса, патент — ренту без непосредственного участия в производстве, контроль над кредитными ресурсами дает возможность определять, какие проекты получат финансирование, а какие — нет. В этом смысле власть мутировала в сторону концентрации и централизации, о чем предупреждал Маркс, и приобрела новые финансовые и правовые формы.

Сегодня экономика рассматривается не как система производства и распределения, а как система сигналов и оценок. Этому способствовало превращение реального богатства (заводов, земли, станков) в финансовые активы, отражаемые в балансовых отчетах. В такой системе значение приобретает не столько физический объем производства, сколько финансовые показатели и рыночная капитализация, что создает дополнительные возможности для управления

экономическими результатами через учетные и финансовые механизмы. Так власть проявляется дважды — через реальные активы и возможность манипуляций с системой подсчета.

Власть в капиталистической экономике — это способность субъектов, владеющих ресурсами (средствами производства, финансами, знаниями) воздействовать на экономику и общество. Набор механизмов, с помощью которых эта власть реализуется и поддерживается — система контроля.

Накопление капитала усиливает влияние. Больший капитал позволяет влиять на рынки, принимать стратегические решения, вытеснять конкурентов и однажды может стать формой господства. С точки зрения критической политэкономии экономическая власть проявляется в способности влиять на три основных параметра.

Первый — эмиссия денег. Контроль над денежной базой и процентными ставками позволяет управлять покупательной способностью и формировать условия для роста или спада рынка. Современный капитализм отдал эту ключевую функцию в руки банков, которые независимы лишь формально, реально же действуют в интересах крупного бизнеса, институциональных инвесторов, состоятельных частных лиц и в рамках институциональных и политических ограничений.

Второй параметр — кредит. Кредит в современной экономике выполняет функцию «кислорода». Доступ к нему определяет возможности развития компаний, регионов и даже государств. Ограничение кредитных ресурсов может фактически блокировать экономическую активность, тогда как их предоставление создает условия для роста. Таким образом, контроль над кредитными потоками становится одним из важнейших рычагов экономической власти.

Третий параметр — горизонт планирования. Это самый недооцененный, но, пожалуй, самый действенный инструмент экономического контроля. Капитализм поощряет быструю прибыль. Квартальный отчет и годовой бонус — вот что находится в области понимания и управления менеджеров. Вы не можете спрашивать о том, что будет через 20 лет, в вашем контракте нет таких сроков. Вы не планируете строительство на век вперед, так как акционеры хотят дивиденды сегодня. Тот, кто задает горизонт планирования, задает и границы мышления. Человеку, которому запрещено думать дальше следующего квартала, нечего возразить тем, кто стоит у власти и думает на десятилетия вперед.

Здесь возникает главная иллюзия капитализма — иллюзия свободы выбора.

Сторонники свободного рынка нередко утверждают, что потребитель суверенен. Формулировка изящная, но бессмысленная. Суверенитет потребителя заканчивается там, где начинается суверенитет того, кто предлагает товар или услугу. Вы можете выбрать цвет корпуса нового iPhone, но не можете выбрать операционную систему, которая не была бы создана корпорацией Apple. Отправляясь в отпуск по своему усмотрению, платить за него придется валютой, обусловленной банковской системой, а не вашим выбором. Планируя накопления, вы можете определиться с банком и видом вклада, но вы бессильны против инфляции — результата денежно-кредитной политики, которую вы не контролируете.

Свобода рынка становится видимостью тогда, когда совпадают три условия: правила игры пишутся не участниками, а заинтересованной стороной, не все участники процесса в равной степени владеют информацией и имеют настолько разные стартовые ресурсы, что формально равный выбор для одних означает незначительный риск, а для других — выживание. Денежная эмиссия — самый чистый пример иллюзии свободы, потому что она затрагивает всех и не предполагает согласия ни от кого. Итак, фундамент капитализма — это контроль над деньгами, кредитом и правилами.

Власть в экономике во многом повторяет логику корпоративного управления. Формально акционеры избирают совет директоров, а совет директоров утверждает менеджмент. Однако во всех ключевых системах — кредитования, вознаграждения, отчетности — доминирует ориентация на краткосрочную прибыль, что порождает эффект «бюрократической близорукости».

Эта ограниченность не позволяет капиталистической системе своевременно распознавать собственные пределы и назревающие кризисы, последствия которых масштабны и разрушительны.

При этом в капиталистической экономике существует особая группа субъектов, способных учитывать более долгосрочные эффекты. Это финансовые институты, прежде всего банки. Они подотчетны не потребителям, а другим участникам финансового сообщества. Они в большей мере владеют информацией, их внутренние обсуждения зачастую закрыты, а итоговые решения воспринимаются как безальтернативные. За терминами вроде «процентные ставки» и «денежные агрегаты» скрывается принципиальный выбор: в каком объеме и в какие сегменты экономики направить денежные потоки. Именно в этом заключается реальная экономическая власть — в способности определять, где и когда возникнет инфляция, где сформируются экономические пузыри, а где будет наблюдаться реальный рост.

Рассматривая историю XX века, можно проследить последовательную концентрацию экономической власти. После Великой депрессии, во многом обнажившей уязвимость рыночных механизмов, центр влияния смещается от промышленников к банкирам. Последующие институциональные изменения, в том числе распад Бреттон-Вудской системы, усилили роль эмиссионных центров как ключевых узлов принятия решений.

Сегодня решения, принимаемые в таких институтах, как Федеральная резервная система в США и Европейский центральный банк, способны обрушить фондовые рынки практически любой страны и привести к серьезным социально-экономическим изменениям в разных регионах мира. При этом подобные решения позиционируются не как проявление власти или политические акты, а как необходимые «технические» корректировки, что ограничивает возможность общественного контроля.

Классическая политическая экономия, при всех ее недостатках, признавала наличие властной составляющей в экономике. Адам Смит критиковал монополии и торговые заговоры, а Давид Рикардо прямо связывал свои теории с распределением доходов между классами. В дальнейшем экономическая наука во многом деполитизировалась, то есть роль классовых отношений была вытеснена нейтральными моделями взаимодействия при распределении ресурсов, в производстве и обмене.

Деполитизация призвана способствовать снижению недовольства общества и критики «экономических» законов, которые переходят в разряд научных и воспринимаются как объективные и не подлежащие обсуждению, подобно законам физики. В результате ответственность за негативные последствия размывается, так, падение рынка объясняется «макроэкономическими условиями», а рост инфляции — «внешними шоками».

Для понимания современного капитализма необходимо учитывать классические подходы к анализу механизмов власти и новые формы контроля, которые выражаются не в прямой эксплуатации труда, в том смысле, как ее описывал Маркс, а в доступе к кредитам, рынкам, интеллектуальной собственности, информации, эмиссии. Деятельность предприятия может быть остановлена не из-за отсутствия спроса на продукт или забастовки рабочих, а проявлением экономической власти в форме ограничения доступа к необходимым ресурсам.

Особенно показателен переход контроля к нематериальным активам. Если в прошлом источником власти служили физические активы (станки, фабрики), то сегодня решающее значение имеют патенты и лицензии, дающие право на монополию. Владелец патента может получать доход, не участвуя непосредственно в производстве, что формирует специфическую форму ренты.

В этом контексте международные споры вокруг интеллектуальной собственности можно рассматривать как борьбу за контроль над рентными потоками. Новые технологии, лекарства и программное обеспечение формируют денежные потоки, перераспределяемые между центрами и периферией мировой экономики. Каждый новый чип, каждая новая программа — это сбор дани. И когда кто-то, например Китай, пытается перестать платить эту дань, на него

обрушиваются санкции и иные меры давления, которые в таких случаях нередко выступают инструментами поддержания сложившегося баланса власти.

Иллюзия свободы выбора при этом служит важным элементом легитимации капиталистической рыночной системы, где потребителю предлагается широкий ассортимент товаров, но базовые условия их производства и ценообразования остаются под контролем ограниченного круга институтов. Так, большая часть людей не знает, что часть денег они платят вовсе не за товар, а за разрешение на его производство, то есть патент, что их деньги тают не из-за инфляции, а из-за использования денежной эмиссии во властных целях.

По сути, современный капитализм сочетает рыночную риторику с иерархической структурой власти. Как отмечал Паркинсон, власть склонна расширяться, заполняя доступное пространство для маневра; в экономике таким пространством становится контроль над деньгами, кредитом и горизонтом планирования.

Пока эти механизмы остаются скрытыми за нейтральной терминологией, анализ экономики сводится к описанию внешних проявлений, а не к раскрытию ее властной природы.

В последующих главах мы увидим, как власть и подчинение проявляются в международной торговле, как укрепляются через институциональную асимметрию и как социалистические модели, используя открытые рычаги власти, достигают того, что капитализм не может достичь честным путем.

Глава 2. Эволюция роли государства от «ночного сторожа» к субъекту развития

Всякий, кто хоть раз имел несчастье участвовать в заседании комитета по сокращению государственных расходов, знает, что это мероприятие столь же бессмысленно, сколь и ритуально. Члены комитета произносят вдохновенные речи о необходимости урезать бюджет, сокращении штатов и передаче части функций частному сектору. Затем они голосуют за сокращение расходов, которые в итоге возрастают. Далее создается новый подкомитет для изучения причин возрастания расходов. И цикл повторяется. Это не злой умысел — это закономерность, столь же неотвратимая, как рост числа сотрудников в любом учреждении, достигшем определенного масштаба.

Мысль сократить расходы, создавая новые комитеты, своей алогичностью близка к идее государства — «ночного сторожа». Идее правительства, которое лишь охраняет границы и вершит правосудие, но не вмешивается в экономику. Это один из самых устойчивых и самых беспочвенных мифов капитализма, повторяющийся в учебниках, в речах политиков, в аналитических записках экономических советников. Однако если обратиться к историческим фактам, можно обнаружить, что «ночной сторож» никогда толком не существовал. Вместо него всегда являлся либо «пожарный», тушащий кризисы, либо «строитель», создающий промышленность, в худшем случае «смотритель», заботящийся о сохранении власти элит.

Идея минимального государства возникла в Англии XIX века, когда британская промышленность уже была построена, причем при активной помощи государства. Навигационные протекционистские акты, запрещавшие перевозить товары на иностранных судах, субсидии угольным шахтам, государственные заказы для верфей — все это прямое вмешательство государства. Но когда промышленность окрепла, британские экономисты заявили, что промышленный рост произошел благодаря свободной торговле. Это все равно что считать производство, созданное на бюджетные деньги, продуктом влияния рыночных механизмов.

Миф о минимальном государстве держится на одном представлении, которое выдается за догму: «рынок сам все регулирует». Однако кризис 1929 года и последовавшая за ним Великая депрессия показали, как рынок, предоставленный сам себе, обрушился с такой силой, что даже убежденные сторонники laissez-faire призадумались. «Новый курс» Франклина Рузвельта с общественными работами, субсидиями и другими механизмами регулирования стал государственной помощью, без которой экономика могла обвалиться окончательно. И что же происходит после войны? Вновь звучат призывы к дерегуляции. Человеческая память коротка, особенно когда речь идет о неудобных ситуациях.

В то же время факты с неопровержимой ясностью говорят о том, что не было ни одной страны, которая осуществила бы индустриальный рывок, полагаясь исключительно на частные инициативы. Германия, США, Япония, Советский Союз и Китай использовали государство как главный инструмент модернизации.

Германия XIX века служит классическим примером. Страна еще состояла из разрозненных княжеств, в то время как Англия была индустриальной сверхдержавой. Теория сравнительных преимуществ Рикардо предписывала Германии оставаться аграрным придатком британской экономики, но Фридрих Лист, экономист, публицист, общественный деятель Германии, считал иначе. Он был одним из главных сторонников создания Германского таможенного союза (Zollverein) и защиты молодой немецкой промышленности от британской конкуренции. Лист считал протекционистские пошлины необходимым средством, «воспитательным протекционизмом» для стран, переходящих от аграрного устройства к промышленному.

Правительство Германии вводило пошлины, субсидировало железные дороги, создавало технические университеты. К концу XIX века Германия обогнала Англию по производству

стали и химикатов. Это был триумф государства-строителя, а не государства-сторожа. Сегодня труды Листа практически не изучают, так как они далеки от учений, где все объясняется свободой рынка.

Становление экономики США — еще более показательный случай. Миф о стране, которая буквально выросла на свободном предпринимательстве, далек от реальности. Александр Гамильтон, первый министр, в своем «Докладе о мануфактурах» (1791) предложил высокие пошлины и государственные субсидии для защиты молодой американской промышленности. В течение всего XIX века таможенные тарифы для конкурентов из других стран были одним из главных инструментов экономической политики и долгое время оставались одними из самых высоких в мире, достигая 40—50%. За этим защитным барьером выросли сталелитейные заводы Пенсильвании, текстильные фабрики Новой Англии, заводы Огайо.

Авраам Линкольн также был убежденным протекционистом. Он считал, что без пошлин Америка будет раздавлена британским импортом. И это была не идеология, а практический расчет.

Деятельность Министерства международной торговли и промышленности Японии (МИТИ) после Второй мировой войны — пример, прекрасно иллюстрирующий роль государства. МИТИ задавало тон всей японской экономике, выбирая отрасли для быстрого развития, выдавая дешевые кредиты, защищая от иностранной конкуренции до тех пор, пока японские производства не становились конкурентоспособными.

Это называлось «индустриальной политикой». Япония за три десятилетия поднялась из руин в лидеры автомобилестроения, электроники и робототехники. Однако не стоит упрощать и утверждать, что Toyota и Honda — продукты чистого государственного планирования. Toyota начиналась как частная компания по производству ткацких станков, Honda была создана предпринимателем Соитиро Хондой и испытывала трудности на входе в автопроизводство Японии, так как считалось, что стране не нужен еще один автопроизводитель. Роль государства была не в том, чтобы «создать» эти компании, а в том, чтобы обеспечить протекционный режим, финансовую инфраструктуру и общие условия, в которых частная инициатива смогла успешно развиваться. Когда японские компании начали побеждать американских конкурентов, Запад пересмотрел свое отношение к «индустриальной политике» и объявил ее несправедливой. Сходство с поведением бюрократа, дискредитирующего чужой департамент, который работает успешнее его собственного, поразительно.

Превращение Советского Союза за короткие 10 лет, с 1928 по 1938 год, из аграрной страны в индустриальную державу — самый радикальный пример в истории XX века. Экономическому прорыву способствовало тотальное планирование, строительство заводов там, где они нужны стратегически, а не там, где можно получить быструю прибыль, как свойственно рыночному планированию. Прибыль достигалась жесткими сроками и невероятной мобилизацией всех ресурсов. Цена достижений очень высока, но и полученные результаты были недоступны в то время ни одной рыночной экономике. Это пример, который сторонники свободного рынка предпочитают не обсуждать.

Современным образцом государственного развития служит Китай. Коммунистическая партия Китая не скрывает своей роли в управлении экономикой страны. Партией осуществляется планирование, субсидирование стратегических отраслей, создаются госкорпорации.

Китайские государственные банки дают кредиты под 2—3% на 30 лет для строительства заводов и инфраструктуры, так как государство планирует на десятилетия вперед и готово ждать прибыль в долгосрочной перспективе. Пока в некоторых странах горизонт планирования находится в промежутке от выборов до выборов, китайские чиновники реализуют экономическую стратегию, рассчитанную до 2049 года.

Опыт Китая интересен тем, что там применяются рыночные механизмы, где это эффективно, и государственное регулирование там, где рынок не работает. Это прагматичный, а не

идеологический подход. Китай не повторяет догмы Вашингтонского консенсуса и развивается быстрее всех.

Какой же вывод следует из этого краткого исторического обзора?

Вывод, который кажется очевидным: без государства не состоялась бы ни одна индустриализация. Это эмпирический закон, подтвержденный на материале капиталистической Германии, протекционистских США, государственно-корпоративной Японии, планового Советского Союза и гибридного Китая. Это не идеология, а историческая статистика.

Причина, по которой чистый капитализм и государственное планирование в большинстве случаев не становятся союзниками, лежит на поверхности. Частный капитал по самой своей природе ориентирован на краткосрочную прибыль. Если его проект не окупается за 3—5 лет, инвесторы уходят. Акционеры требуют дивиденды, менеджеры получают опционы, и никто из них не будет ждать 20 лет, когда электростанция или завод начнут приносить доход.

Что же происходит с инфраструктурой: дорогами, мостами, портами, электрическими сетями? Она не строится частным сектором. Никто не построит частную железную дорогу через Сибирь, потому что окупаемость такого проекта превышает продолжительность жизни любого инвестора. Только государство может это сделать. Только государство может брать на себя долгосрочные обязательства, потому что только у него есть способность собирать налоги, выпускать долговые обязательства и при необходимости реструктурировать долг.

Фундаментальная наука — еще одна область, где чистый капитализм совершенно беспомощен. Открытия в области физики, математики, медицины меняют мир, требуют вложений, но не приносят быстрой прибыли. Следовательно, корпорации не заинтересованы вкладывать деньги в фундаментальные исследования. В США, например, более 60% фундаментальных исследований финансируется государством. В Европе эта цифра еще выше. Это значит, что все технологические прорывы, которыми гордится капитализм — интернет, GPS, лазеры, современная фармацевтика, — оплачены налогоплательщиками через различные государственные программы. Частный бизнес вступает в игру, когда технологии нужно довести до рынка и получить сверхприбыли. В юридическом смысле это закономерное распределение ролей: государство берет на себя риски и временной горизонт, что частный капитал сделать не может. Тогда не следует забывать, что и Apple, и Google, и Tesla — не только результат предпринимательской инициативы, но и корпорации, стоящие на фундаменте, построенном за государственный счет.

Почему этот очевидный факт так упорно затушевывается? Почему в университетах продолжают учить, что государство должно быть минимальным, а рынок — всемогущим? Милтон Фридман и Чикагская школа экономики построили целую интеллектуальную традицию на тезисе о неэффективности государства. В их аргументации есть доля правды. Советский Госплан действительно был неэффективен во многих отраслях, и бюрократическое управление действительно порождает искажения. Но за универсальный закон выдается лишь доля правды.

В публичной риторике они требуют дерегуляции. В кулуарах лоббируют миллиардные субсидии. Недавний Закон о снижении инфляции в США предусматривает огромные государственные инвестиции в зеленую энергетику. Название закона звучит как рецепт борьбы с ростом цен, но на деле это еще один пакет субсидий для крупных корпораций. Так работает бюрократическая машина: создает видимость «ухода государства», но на самом деле перераспределяет ресурсы из общего кармана в карманы избранных. Американское сельское хозяйство субсидируется столь щедро, что даже европейские фермеры, привыкшие к своим протекционистским программам, могли бы позавидовать. Но при этом американские политики в ВТО требуют, чтобы другие страны убирали свои субсидии. Двойные стандарты здесь не случайность, а часть институциональной логики: сильные игроки всегда заинтересованы в том, чтобы правила, выгодные им, объявлялись «универсальными», а защита чужих рынков считалась бы «нарушением правил».

Так как же идея минимального влияния государства? Государство не может быть «ночным сторожем» хотя бы потому, что каждый раз, когда рынок терпит крах, государство вынуждено вмешиваться. Его политика может быть неэффективной, структуры коррумпированными, развитие медленным, но оно остается единственным институтом, способным действовать, когда частный сектор оказывается неэффективен. Именно поэтому все успешные индустриализации сопровождались усилением государства, а не его ослаблением.

Государство эволюционировало от «ночного сторожа» до «субъекта развития» не потому, что бюрократы любят расширять свои полномочия. А потому, что без этого расширения не было бы экономического роста. Капиталистическая система, претендующая на саморегуляцию, каждый раз демонстрирует неспособность регулировать себя в долгосрочной перспективе. При каждом провале на сцену выходит государство, чтобы спасти тех, кто потерпел крушение.

В следующих главах мы увидим, как государство проявляет себя на международной арене. Как страны, где государство — субъект развития, добились того, что капиталистические «сторожа» считали невозможным.

Глава 3. Институциональная асимметрия, или почему «свободная» торговля никогда не была свободной

Всякий, кому доводилось присутствовать на заседании любой международной организации, знает, что это мероприятие напоминает заседание правления крупной корпорации, где все участники формально равны, но один из них сидит в председательском кресле, другой — в кресле секретаря, остальные располагаются вдоль стен с табличками, указывающими их имена и должности. Формально процедура голосования позволяет каждому высказаться. Фактически голос того, кто сидит во главе стола, весит больше, потому что он пишет повестку дня, определяет регламент и решает, какие поправки будут допущены к обсуждению.

Подобная ситуация хорошо знакома тем, кто поднимался по бюрократической лестнице. Неравенство институциональных возможностей стран, участвующих в международных экономических отношениях, называется институциональной асимметрией.

Правила игры, казалось бы, едины для всех, но реальная возможность влиять на толкование и применение правил распределена неравномерно. Рассуждая о «свободной торговле», нужно понимать, что свобода существует только в том коридоре, который определили сильные, и только в тех границах, которые они согласны терпеть.

Это не разница в военной мощи или численности населения. Это разница в доступе к механизму — к тем пружинам и шестеренкам, что приводят в движение мировую торговлю. Для одних они открыты, а для других висит замок с табличкой «только для обслуживающего персонала».

Самое поразительное в асимметрии — ее системность. Она не результат случайных исторических обстоятельств и не временный сбой. Она — конституирующий принцип капиталистической мировой экономики, встроенный в ее фундамент так же надежно, как иерархия должностей встроена в любую бюрократическую систему. Вы не можете устранить ее голосованием, потому что сама процедура голосования уже зафиксировала преимущество одних над другими. И это не ошибка проектирования. Это сознательно выстроенный механизм.

Обратимся к основным причинам институциональной асимметрии. Их много, и они переплетены между собой, подобно нитям в бюрократическом галстуке, который затягивается тем туже, чем дольше вы находитесь в системе.

Одна из причин — колониальное наследие. Колониализм не просто политическое решение, это институциональная операция, проведенная с изощренностью, достойной лучшего применения. Полностью свое истинное лицо свободный рынок показал в Конго в период с 1885 по 1908 год. Тогда бельгийский король Леопольд II превратил страну в личную плантацию. Местное население сгоняли на сбор каучука, установив невыполнимые нормы выработки. За невыполнение плана жандармы из Force Publique отрубали руки, ноги и уши мужчинам, женщинам и даже детям. Отрубленные конечности собирали в корзины и предъявляли коменданту как отчет о «потраченных патронах». Выгода была чудовищной. Один лишь король Леопольд заработал на каучуке около 1,1 миллиарда долларов в пересчете на деньги 2020 года; общая прибыль концессионных компаний исчислялась десятками миллиардов. За 40 лет население Конго сократилось на 10 миллионов человек — каждый третий житель был уничтожен ради латекса для шин и строительных материалов. Получалось, что жизнь одного рабочего стоила примерно 110 долларов прибыли — такова была норма, приемлемая для просвещенного европейского монарха.

Получая независимость, колониальные страны наследовали не просто административные здания, а целую институциональную систему, предназначенную для обслуживания внешних интересов. Законодательство было написано так, чтобы облегчать вывоз капитала. Налоговые системы ориентировались на сбор доходов с экспортных культур, а не на поощрение внутрен-

него производства. Бюрократические аппараты были обучены подчиняться метрополии, а не служить собственному народу.

Эффект от этого наследия ощущается до сих пор. Большинство бывших колоний по-прежнему экспортируют сырье и импортируют готовую продукцию. Их торговые партнеры — все те же бывшие метрополии, контролирующие каналы сбыта и ценообразование. И когда они пытаются диверсифицировать экономику, то сталкиваются с институциональными барьерами: судебные системы не приспособлены к защите прав инвесторов, банки не умеют выдавать долгосрочные кредиты, а чиновники не знают, как стимулировать промышленное развитие. Это не «недоразвитость» в культурном смысле, это институциональное уродство, заложенное в фундамент и зацементированное десятилетиями колониального правления.

Если колониализм — наследие из прошлого, то экономические причины — механизм настоящего. Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация формально являются международными институтами. Реально же они находятся под контролем стран Запада и прежде всего США. Это простое следствие того, что учредительные документы организаций были написаны в 1940-е годы, когда Запад доминировал экономически, и структура голосования с тех пор почти не изменилась.

В МВФ квоты распределены так, что США и страны Евросоюза располагают большинством голосов. Решение, которое им не нравится, не сможет заблокировать даже коалиция всех развивающихся стран вместе взятых. Более того, существует неписаное правило, согласно которому управляющий директор МВФ — всегда европеец, а президент Всемирного банка — всегда американец. Соблюдается это правило с ритуальной тщательностью, как соблюдается порядок старшинства в британском кабинете министров.

Что это дает на практике? Возможность навязывать кредитные условия, которые всегда отражают интересы кредиторов, а не заемщиков. Требования МВФ к «структурной перестройке» звучат как политический ультиматум: приватизируйте государственные предприятия, откройте рынки для иностранного капитала, урежьте социальные расходы, и тогда мы дадим вам деньги. Страна, не принявшая условий, объявляется «неблагонадежной», и ей перекрывают доступ к международным финансовым рынкам.

В свою очередь, ВТО действует как механизм принуждения к либерализации. Развивающиеся страны обязаны снижать пошлины и открывать рынки для услуг, прежде всего финансовых. Но развитые страны при этом сохраняют субсидии для сельского хозяйства, высокотехнологичных отраслей и оборонных НИОКР. Они блокируют переговоры по тем секторам, где уязвимы, и настаивают на открытии тех, где доминируют. Это не рынок. Это сценарий, написанный одной стороной.

Патентные барьеры — технологическая причина институциональной асимметрии.

Если экономический фактор дает власть над правилами, то технологический — над самим производством. Патенты, лицензии, авторские права — все это инструменты, позволяющие корпорациям получать ренту от знаний, которые часто были созданы за государственный счет. Механизм прост: вы владеете патентом на ключевой компонент, и никто в мире не может произвести товар, не заплатив вам. Цену назначаете вы. Условия диктуете вы. Объем производства определяете вы. Возникает монополия, узаконенная международными соглашениями.

Яркий пример — фармацевтика. Патенты на жизненно важные лекарства удерживаются десятилетиями, что позволяет назначать цены, недоступные для миллионов людей в бедных странах. Вы можете построить завод в Африке, нанять квалифицированных химиков — но вы не имеете права производить дженерик, пока действует патент. Попытаетесь — и вас засудят, наложат санкции, разорят. Это не поощрение инноваций. Это монопольный диктат.

Особенно показателен запрет США на экспорт полупроводников из Китая в 2022 году, ужесточение запретов на китайские передовые чипы в 2023 и 2024 году. Основным мотивом звучала национальная безопасность, реальной причиной являлась невозможность конкуриро-

вать с китайским производством в ценовой и технологической гонке. Если вы не можете победить на рынке, вы блокируете доступ к технологиям. Так не торгуют, так завоевывают крепость, которая не по зубам.

Контроль над долларом — финансовая причина. Доллар США — это не просто валюта. Это оружие массового поражения, аккуратно упакованное в банкноты Федеральной резервной системы. Поскольку доллар является главной резервной валютой и валютой расчетов для большинства международных сделок, особенно для нефти, США обладают уникальной способностью экспортировать свою инфляцию и перекладывать издержки денежной политики на другие страны.

Механизм работает следующим образом. Федеральная резервная система печатает доллары, которые поступают в глобальную финансовую систему. Поскольку большинство стран держат резервы в долларах и обслуживают долги в долларах, они вынуждены «впитывать» эту избыточную ликвидность, что разгоняет инфляцию в их экономиках. Когда доллар обесценивается, реальная стоимость долговых обязательств развивающихся стран не снижается, а, наоборот, становится более тяжелой для обслуживания. США таким образом «экспортируют» инфляцию в бедные страны, получая двойную выгоду: дешевые деньги внутри страны и рост долгового бремени за ее пределами.

Наглядное подтверждение этому — кризис 2008 года. Триллионы долларов, напечатанные в рамках количественного смягчения, хлынули в развивающиеся страны, разгоняя цены на продовольствие и энергоносители. Рост цен на хлеб стал одним из катализаторов «арабской весны» — социальных взрывов, вызванных не столько политическим гнетом как таковым, сколько экономическим давлением и социальными издержками, которые легли на Египет, Тунис и Ливию.

Санкции как политическая причина институциональной асимметрии

Санкции — это современная форма экономической войны. США и их союзники используют их как универсальный инструмент принуждения, не требующий военного вмешательства. Вы вводите санкции против страны, и ее банки отключаются от SWIFT, ее компании теряют доступ к технологиям, ее граждане не могут проводить международные платежи. Это не точечное воздействие. Это тотальное удушение.

На сегодняшний день США ввели тысячи и тысячи санкционных ограничений против Китая, России, Ирана, КНДР, Венесуэлы и десятков других стран. Санкции стали инструментом повседневной внешней политики. Удивительно не их количество, а безнаказанность. США могут ввести санкции против любой страны мира, никто не сможет их остановить, потому что контроль над долларом и SWIFT дает им такую возможность. Правовой механизм превращается в политический произвол, оформленный в виде административных регламентов.

Особенно цинично выглядит то, что санкции часто вводятся под предлогом защиты прав человека или демократии. На деле ограничения применялись и против стран, которые отказывались подчиняться экономическим требованиям Вашингтона. Национализировали нефтяные ресурсы — получаете санкции. Строите альтернативную платежную систему — получаете санкции. Начинаете торговать с тем, кто под санкциями — тоже получаете санкции. Это не наказание за нарушение международного права. Это наказание за неподчинение.

Наконец, самый тонкий, самый трудноуловимый, но, возможно, самый эффективный инструмент институциональной асимметрии — это идеологическая гегемония. Неолиберализм, ставший доминирующей экономической идеологией в 1980-е годы, преподносится не как одна из возможных теоретических моделей, а как «единственный путь», как естественный закон развития. Студенты в университетах по всему миру изучают учебники, написанные в Чикаго и Гарварде. Молодые чиновники из развивающихся стран проходят стажировки в МВФ и Всемирном банке, где их учат, что приватизация — благо, а государственное регулирование

— зло. Экспертные заключения, СМИ, аналитические центры — все транслируют один и тот же набор тезисов.

Это эффект доминирования знаний над практическим компонентом в производстве. Америка тратит миллиарды на университеты, исследовательские центры и издательства. Их профессора пишут книги, их эксперты выступают на конференциях, их журналисты комментируют события. И все они в массе своей разделяют неолиберальную парадигму. Другие голоса есть, но их не слышно.

В результате развивающиеся страны приходят к реформам с готовым набором рецептов, которые не соответствуют их институциональной среде. Они пытаются приватизировать то, что не должно быть приватизировано. Открывают рынки для конкуренции, к которой не готовы. Сокращают социальные расходы в тот момент, когда население больше всего нуждается в поддержке. И все это — во имя «свободы», которая на поверку оказывается свободой лишь для иностранных корпораций.

Это идеологическое навязывание работает так же, как работают бюрократические нормативы: вы привыкаете к ним, считаете их естественными, не спрашиваете: «Почему они устроены именно так?» Когда вы наконец поднимаете голову и оглядываетесь, вы видите, что все эти «естественные правила» были написаны людьми, преследовавшими свои интересы. И эти интересы не всегда совпадают с вашими.

Представим, как все причины работают вместе и как выглядит институциональная асимметрия на деле. Страна А — бывшая колония с институциональным наследием, ориентированным на экспорт сырья. Ее экономика зависит от цен на сырье, которые устанавливаются на биржах в Лондоне и Нью-Йорке. Она вынуждена брать кредиты в МВФ, который требует приватизации и открытия рынков. Ее местные компании не могут конкурировать с транснациональными корпорациями, потому что те защищены патентами. Ее валюта привязана к доллару, и когда ФРС США повышает ставки, ее долг растет. А если правительство пытается изменить ситуацию — на него накладывают санкции и объявляют «недемократичным».

Подобная ситуация не художественный вымысел, это реальность для большинства стран Африки, Латинской Америки и значительной части Азии. Институциональная асимметрия — не абстрактная теоретическая концепция, а повседневная практика международных экономических отношений. И она воспроизводится день за днем, год за годом, десятилетие за десятилетием.

Почему же эта система не рушится? Почему страны, которые являются ее жертвами, не объединяются и не создают собственные институты? Ответ в том, что система создает внутри себя механизмы, препятствующие ее пересмотру. Элиты в развивающихся странах часто являются бенефициарами этой системы. Они получают доступ к западному образованию, к западным банкам, к западным рынкам. Они не заинтересованы в разрушении институтов, которые кормят их самих. Классический пример того, как бюрократия консервирует себя: она создает группу привилегированных, которые защищают статус-кво.

Кроме того, страны третьего мира разобщены. Их интересы различны. Одни экспортируют нефть, другие — кофе, третьи — медь. У них нет единой торговой политики. Запад умело играет на этих различиях, предоставляя преференции одним и накладывая санкции на других. Стратегия «разделяй и властвуй» стара как мир, но по-прежнему эффективна.

В этой связи удивительно не то, что институциональная асимметрия существует, а то, что ее существование так часто отрицается. Апологеты капитализма любят говорить о «глобальной деревне» и «едином мировом рынке». Но глобальная деревня, как любая деревня, имеет своего старосту, своего полицейского и своего помещика. И крестьяне в этой деревне не имеют права голоса на сходке. Их дело — пахать и платить оброк.

Что же делать? Если мы признаем существование институциональной асимметрии, мы должны признать и то, что «свободная торговля» в ее нынешнем виде — миф. Это не механизм

взаимовыгодного обмена, а инструмент системного доминирования. Единственный способ изменить ситуацию — не реформировать старые институты, уже захваченные и контролируемые западными государствами, а создавать новые. И именно это, как мы увидим в последующих главах, делают социалистические страны.

Китай создал Азиатский банк инфраструктурных инвестиций. Россия и Китай создают альтернативные платежные системы. БРИКС разрабатывает механизмы расчетов в национальных валютах. Евразийский экономический союз предлагает свои правила торговли, отличные от правил ВТО. Это не просто технические шаги. Это фундаментальный вызов институциональной асимметрии. Они говорят: «Мы не хотим играть по вашим правилам, потому что ваши правила написаны против нас. Мы будем создавать свои».

В этом смысле институциональная асимметрия не вечна. Она может быть преодолена, но не через уступки, а через накопление собственного институционального капитала. Когда страна становится достаточно сильной, чтобы не зависеть от кредитов МВФ, когда у нее есть внутренний рынок и собственная промышленность, когда она создает свои платежные системы — она может вести переговоры на равных. До этого момента она остается просителем, который должен благодарить за то, что ему позволили войти в кабинет, где решается его судьба.

В следующих главах мы увидим, как социалистические модели предлагают свои ответы и почему они оказываются более успешными в «длинной игре», чем капиталистические системы, которые, проигрывая в честной конкуренции, вынуждены все чаще прибегать к внеэкономическим инструментам — санкциям, военному давлению и политическому шантажу.

Глава 4. Последствия институциональной асимметрии для мировой торговли

Существует правило справедливое для всех организаций, будь то государство, корпорация или международный альянс. Формальное равенство в них никогда не означает равенства реального. Два человека в одной компании могут иметь одинаковые должности и оклады, но совершенно разные привилегии и степень доверия, «равенство» в таком случае существует лишь в воображении тех, кто составляет штатное расписание.

Международная торговля в этом смысле ничем не отличается от любой другой человеческой деятельности. Все страны принято считать равными. Все они имеют право голоса в ВТО. Все они могут обращаться в МВФ за кредитами. Все они подписывают одни и те же соглашения. Однако, как в любом собрании, где есть свои завсегдатаи и свои новички, реальная власть распределена не в соответствии с уставом, а в соответствии с тем, кто сколько лет сидит за этим столом, кто знает протокол и, главное, кто контролирует повестку дня.

Институциональная асимметрия, которую мы описали в предыдущей главе, не является абстракцией. Это повседневная практика, определяющая, какие страны будут богатеть и развиваться, а какие будут оставаться на месте и беднеть, у кого будет право голоса, а кто просто согласится с тем, что уже решено без их участия. Последствия асимметрии проявляются во всех сферах международной торговли — от ценообразования на сырье до доступа к технологиям, от условий кредитования до правил патентной защиты.

Но самое замечательное в этой системе, как во всех системах, основанных на неравенстве, заключается в том, что она воспроизводит себя автоматически. Богатые страны становятся богаче не потому, что они более трудолюбивы или талантливы, а потому, что институциональная архитектура мира спроектирована так, чтобы они оставались богатыми, а бедные, соответственно, бедными.

Как одинаковые для всех правила закрепляют существующее неравенство?

Простым примером послужат правила Всемирной торговой организации. Все страны-участницы обязаны снижать импортные пошлины. Звучит как справедливый принцип свободы торговли, открытых рынков, честной конкуренции, но не для всех.

Представьте индустриально развитую высокотехнологическую державу, где заводы работают, компании имеют доступ к дешевым кредитам и огромному внутреннему рынку. Когда такая страна снижает пошлины, она теряет часть таможенных доходов, но компенсирует это за счет увеличения экспорта, масштаба и доступа к новым рынкам. Для нее снижение пошлин — это возможность, которая открывает двери для дальнейшего роста.

Теперь представьте страну в начале процесса индустриализации. Молодая экономика зависит от экспорта сырья — кофе, какао, меди, нефти. Снижение пошлин ведет к потере таможенных доходов, а это значительная часть бюджета. Страна открывает рынки для дешевого импорта, который уничтожает собственные предприятия. Ее фермеры разоряются, потому что не могут конкурировать с субсидированным американским зерном. Мелкие ремесленники задавлены дешевым китайским товаром. Промышленность просто не в состоянии развиваться под напором транснациональных корпораций.

Этот эффект можно наблюдать на примере большинства африканских стран. Они вступили в ВТО, они снизили пошлины, они открыли свои рынки. Что произошло? Их промышленность не выросла, их экспорт не диверсифицировался, их экономики остались зависимыми от экспорта одного-двух видов сырья. Они стали не более развитыми, а более уязвимыми. Потому что открытие рынков в условиях отсутствия собственного производства означает не интеграцию в мировую экономику, а превращение в ее придаток, в источник ресурсов и рынок сбыта.

Равные права и одинаковые для всех правила на деле предназначены для сохранения существующего мирового порядка, соблюдения интересов тех, кто уже находится на экономической и политической вершине, и не имеют никакого отношения к свободе торговли и здоровой конкуренции.

Точно так же работают правила, касающиеся субсидий. ВТО запрещает субсидии, которые искажают торговлю. Звучит разумно — честная конкуренция, никаких искусственных преимуществ. Но на практике это правило применяется по-разному. США субсидируют свое сельское хозяйство на десятки миллиардов долларов в год. Евросоюз субсидирует своих фермеров еще больше. Это не считается «искажением торговли», потому что так делают сильные. Но когда Китай субсидирует свою сталелитейную промышленность, это сразу же становится предметом жалоб и пошлин. Америка и Европа защищают свои субсидии, называя их «поддержкой фермеров». Китайские субсидии называют «нечестной конкуренцией».

Так проявляется институциональная асимметрия в ее самом чистом виде: правила одинаковы для всех, но как их интерпретировать, решают те, кто их писал. Сильнейшие и старейшие экономики США и Европы продолжают защищать свои интересы, иногда в ущерб другим.

ВТО и МВФ как инструменты капиталистического доминирования

Самый простой способ понять, что ВТО и МВФ являются не инструментами справедливого обмена, — посмотреть на то, кто принимает в них решения и как эти решения исполняются.

В МВФ США имеют наибольшую долю голосов и обладают правом вето по ключевым вопросам, потому что для принятия большинства решений требуется квалифицированное большинство в 85% голосов, а у США — более 16%. Это значит, что ни одно важное решение не может быть принято без согласия Вашингтона. Другие страны могут голосовать как угодно, но если США против — решения не будет. Формально это демократическая процедура. Реально это диктатура, замаскированная под демократию.

Требования МВФ к странам-заемщикам — еще более наглядный пример. Когда страна обращается за кредитом, Фонд не просто выдает деньги. Он выдает их с условиями. И эти условия всегда одинаковы: приватизируйте государственные предприятия, откройте свои рынки для иностранного капитала, сократите социальные расходы, либерализуйте движение капитала. Это называется «структурной перестройкой», но на деле это политический ультиматум.

Страна, ставшая заемщиком, начинает проводить реформы, которые разрушают ее экономику. Страна, не согласившаяся с условиями, объявляется «неблагонадежной», ее доступ к международным кредитным рынкам перекрывается. Она оказывается в изоляции, валюта падает, экономика стагнирует. Рано или поздно она возвращается к МВФ и соглашается на условия, которые раньше отвергала. Так система ломает сопротивление, выдавая это за «технические консультации».

Примеров этого процесса множество. Мексика, Аргентина, Бразилия, Индонезия, Таиланд, Россия, Украина проходили через эту процедуру. Все они получали кредиты, проводили реформы и в результате становились более зависимыми, а не более процветающими. Капиталистическое доминирование здесь проявляется не в виде военных вторжений, а в виде кредитных соглашений, которые вынуждают страны открывать свои экономики для западного капитала.

Структура Фонда не изменилась с тех пор. Созданная США и их союзниками в 1944 году, она застыла, как застывает любая бюрократическая структура, которая не хочет меняться. Мир изменился, Китай стал второй экономикой, Индия и Бразилия стали крупными игроками, но структура голосования осталась прежней.

ВТО работает похожим образом. Ее механизм разрешения споров формально доступен для всех. Но на практике он используется сильными для давления на слабых. Страна, не имеющая ресурсов для дорогостоящих судебных процессов, не может защитить свои интересы. Она вынуждена уступать, потому что у нее нет ни денег на адвокатов, ни времени на бесконеч-

ные разбирательства, ни политического влияния, чтобы блокировать решения. А США и ЕС используют этот механизм как оружие, подавая иски и выигрывая их.

ВТО и МВФ — это не площадки для диалога, а арены, на которых сильные демонстрируют свою силу, а слабые — свою слабость. Это не инструменты глобальной справедливости, а инструменты глобального контроля. Контроля без танков и армий, контроля через контракты, процентные ставки, условия кредитования. Это более изящная, более скрытая, но от этого не менее реальная форма власти.

Если старые институты служат не справедливости, а доминированию, то единственный разумный ответ — не пытаться их реформировать, а создавать новые. Именно так и поступают социалистические страны, которые отказываются играть по правилам, написанным против них.

Китай создал Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) в 2015 году. Это была не просто финансовая инициатива. Это был институциональный вызов. В АБИИ входят более 100 стран, включая многие европейские государства, которые предпочли сотрудничать с Китаем, несмотря на давление США. АБИИ предоставляет кредиты на инфраструктурные проекты без условий, которые требуют МВФ и Всемирный банк. Он не требует приватизации, не требует сокращения социальных расходов, не требует открытия рынков для иностранного капитала. Он просто финансирует строительство дорог, мостов, портов, электростанций. И это меняет правила игры.

Россия и Китай создали альтернативные платежные системы — СПФС и CIPS соответственно. Они позволяют проводить международные расчеты в обход SWIFT, которая контролируется западными странами и используется как инструмент санкционного давления. Альтернативные платежные системы снимают угрозу отключения от международных платежей и дают странам дополнительную возможность торговать друг с другом. Это не только техническая инновация, но и акт суверенитета.

БРИКС разрабатывает механизмы расчетов в национальных валютах. Китай и Россия уже перешли на юань и рубль в значительной части взаимной торговли. Индия и Бразилия следуют их примеру. Это означает, что доллар перестает быть единственной валютой международных расчетов. А вместе с этим ослабевает и власть США, которая во многом основана на контроле над долларом. Когда вы торгуете в своей валюте, вы не зависите от политики Федеральной резервной системы. Вы контролируете свою инфляцию, свои процентные ставки и свою финансовую систему.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) предлагает альтернативные правила торговли, отличные от правил ВТО. Он не требует от своих членов немедленной либерализации, не требует приватизации, не требует открытия рынков для иностранного капитала. Союз основан на принципах взаимной выгоды, уважения суверенитета и учета национальных интересов. Это не идеалистический проект. Это прагматическая альтернатива для стран, которые хотят торговать, но не хотят становиться колониями.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и БРИКС развивают механизмы экономического сотрудничества без участия западных стран. Они создают параллельную институциональную систему, которая постепенно набирает вес и начинает конкурировать с западными институтами. Это не революция, это начало эволюционного процесса, который может длиться десятилетиями, но не может обратиться вспять.

Почему социалистический ответ институциональной асимметрии перспективен? Ответ очевиден: странам предоставляется возможность быть независимыми от устаревших, но управляющих всеми институтов. Когда у вас есть собственный банк, вы не должны просить кредит у конкурентов. Когда у вас есть собственная платежная система, вас нельзя отключить от международных расчетов. Когда у вас есть собственные торговые блоки, вы можете устанавливать правила.

Это путь к настоящему суверенитету, к возможности принимать решения, соответствующие национальным интересам. Возможно, это самое важное преимущество социалистической модели, которая создает альтернативные варианты взаимодействия, меняет правила, что позволяет ей быть более устойчивой и более успешной в долгосрочной перспективе.

Китайский путь — это не изоляция. Это создание параллельной системы. Китай активно торгует с Западом, входит в ВТО, принимает участие в глобальной экономике. Но не зависит от Запада. Он создал свою институциональную инфраструктуру, которая позволяет ему расти и развиваться, несмотря на препятствия. Это стратегическая автономия, которая является результатом десятилетий планирования и государственной политики.

Российский путь — это путь дедолларизации и создания альтернативных механизмов расчетов. России не нужна SWIFT, потому что у нее есть своя система. России не нужны кредиты МВФ, потому что у нее есть свои финансовые ресурсы. России не нужны правила ВТО, потому что у нее есть ЕАЭС и БРИКС. Это не изоляционизм. Это институциональное освобождение от системы, которая использует институты как оружие.

Иран и Венесуэла, которые десятилетиями находятся под санкциями, тоже создают альтернативные институты. Они развивают расчеты в криптовалютах, создают свои платежные системы, ищут новых партнеров. Они не могут рассчитывать на МВФ, но они могут рассчитывать на Китай и Россию. Это меняет глобальную динамику. Санкции перестают быть абсолютным оружием, потому что существуют альтернативные институты, которые позволяют обходить санкции.

Что это означает для мировой торговли? Институциональная асимметрия привела к тому, что мировая торговля перестала быть ареной свободного обмена. Она стала ареной борьбы за контроль, за ренту, за доступ к ресурсам. И эта борьба будет только обостряться, потому что старые институты не могут быть реформированы, а новые еще не набрали достаточной силы. Мы вступаем в период, который можно назвать «концом гиперглобализации». Эпоха, когда Запад диктовал условия всему миру, заканчивается. На ее место приходит мир, в котором будет несколько центров силы, каждый со своими институтами и правилами.

В этом новом мире торговля не исчезнет. Она просто станет более фрагментированной. Будут западные торговые блоки, будут восточные, будут южные. Каждый из них будет иметь свои стандарты, свои правила, свои платежные системы. Это может привести к большей конкуренции и к большему разнообразию. Страны, которые не создадут свои институты, окажутся в зависимости от тех, кто их создал. Институциональная асимметрия не исчезнет совсем, но примет новые формы.

Социалистические модели, которые уже создали свои альтернативные институты, окажутся в выигрышном положении: доступ к кредитам без условий, к платежным системам без санкций, к торговым блокам без дискриминации. Капиталистические модели, пытающиеся сохранить контроль над старыми институтами, будут терять влияние. Благодаря альтернативным системам рынка санкции станут менее эффективными, пошлины менее болезненными, влияние доллара будет ослабевать.

Сегодня институциональная асимметрия еще остается определяющей характеристикой мировой экономики. Но процесс изменений уже начался. В борьбе за институциональную свободу социалистические модели доказывают свою эффективность. Капитализм — систему, построенную на неравенстве, — ждет участь всех систем, которые не хотят меняться, они уходят, их место занимают те, кто умеет создавать.

Глава 5. Критика Вашингтонского консенсуса. Почему неолиберализм провалился

§1. Природа академического оптимизма и его последствия

В истории экономической мысли существует устойчивое заблуждение, согласно которому любая теория, обладающая внутренней логической стройностью, непременно должна быть применима к действительности. Это заблуждение особенно пагубно, когда теория изложена на языке, близком к математике, и подкреплена авторитетом учреждений, расположенных в столицах великих держав. В таких случаях критическое мышление уступает место благоговейному трепету, а эмпирическая проверка подменяется риторическим вопросом: «Но как может быть иначе, если это доказано наукой?»

Именно так обстояло дело с набором положений, которые в конце XX века обрели название «Вашингтонский консенсус». Если отбросить эмоциональные эпитеты, которыми его награждали как сторонники, так и противники, перед нами предстает классический случай административной веры в единое решение. Подобно тому как неопытный садовник полагает, что все растения нуждаются в одинаковом поливе и одинаковом количестве солнца, эксперты международных финансовых институтов уверовали в то, что все национальные экономики, от экваториальных до арктических, выиграют от одного и того же набора терапевтических процедур: фискальной дисциплины, либерализации цен, приватизации.

Ошибка здесь носит не столько экономический, сколько эпистемологический характер. Человеческому разуму легче управлять миром через 10 простых заповедей, чем через тысячу ситуативных рекомендаций. 10 пунктов Вашингтонского консенсуса были именно такой заповедью. Они обладали неоспоримым достоинством ясности: их можно было напечатать на одной странице и разослать в министерства финансов по всему миру. Однако экономика, как показал опыт, не является собранием бухгалтерских книг, где достаточно вычеркнуть старые цифры и вписать новые. Экономика — это живая ткань, сотканная из привычек, ожиданий, локальных монополий и исторических обид, которые не исчезают по мановению указующего перста.

На протяжении последних трех десятилетий мы имели возможность наблюдать уникальный эксперимент, который в других науках был бы признан бесчеловечным. Целые континенты были превращены в полигоны для проверки стройных теорий. Результаты этого эксперимента, как будет показано ниже, оказались катастрофическими, причем катастрофа носила не случайный, а системный характер, вытекающий из фундаментального противоречия между абстракцией и реальностью.

§2. Латинская Америка. Хирургия без анестезии

Обратимся к первому и самому показательному случаю — Латинской Америке. В начале 1980-х годов этот регион, подобно пациенту, долго страдавшему от хронической инфляции, обратился к зарубежным докторам с просьбой о радикальном лечении. Доктора, вооруженные неолиберальной доктриной, решили, что лучшим средством будет хирургическое вмешательство. Суть его заключалась в том, чтобы резко урезать государственные расходы, открыть границы для импорта и передать государственные предприятия в частные руки. Расчет был прост: больной должен испытать кратковременную боль, чтобы затем обрести вечное здоровье.

Однако человеческая анатомия, как и экономическая структура национального государства, оказалась сложнее, чем предполагали составители рецептов. В Боливии, Аргентине и Бразилии реформы привели к неожиданному эффекту: инфляция действительно была обуздана, но ценой деиндустриализации. Фабрики, которые не могли конкурировать с субсидированным

импортом из развитых стран, закрывались одна за другой. Безработица, которую теоретики считали временным явлением, приобрела затяжной характер.

Примечательно, что сами авторы реформ не предвидели этого исхода. Их модели базировались на допущении, что капитал мгновенно перетекает из неэффективных секторов в эффективные. В реальности же капитал, особенно в условиях высокой неопределенности, предпочитает не перетекать, а утекать — в более безопасные юрисдикции, чаще всего обратно в те самые страны, откуда пришли эксперты. Таким образом, Латинская Америка пережила не модернизацию, а своеобразную капитуляцию перед внешними рынками.

В Перу реформаторы настаивали на ликвидации государственных сельскохозяйственных кооперативов, полагая, что это создаст класс частных фермеров. Вместо этого земля была заброшена, а производство зерна упало до уровня полувековой давности. Крестьяне, лишившиеся кооперативов, не стали капиталистами; они стали мигрантами в трущобах Лимы.

За этим провалом стояла одна общая проблема: реформаторы игнорировали институциональную инерцию. Законы, писанные в Вашингтоне, не отменяли обычаев, сложившихся в Андах. Частная собственность в теории предполагает защиту прав. На практике, где судебная система недееспособна, а полиция коррумпирована, приватизация означает лишь смену хищника: вместо государственного чиновника появляется частный охранник, который требует не меньше, а больше. Реформы не создали рынок, они создали *номенклатуру наоборот* — новую элиту, скупившую заводы за бесценок, но не имевшую ни стимулов, ни компетенции для их модернизации.

§3. Постсоветская деиндустриализация. Торжество бухгалтерии над производством

Если Латинская Америка была для Вашингтонского консенсуса тренировочным полигоном, то постсоветское пространство стало его главным триумфом и одновременно главным поражением. В 1991 году перед реформаторами предстала страна, обладающая ядерным оружием, развитой наукой и промышленной структурой, которая хотя и была громоздкой, но обеспечивала занятость миллионам людей. Их диагноз был безапелляционен: экономика больна социализмом, лекарство — шоковая терапия.

Идея шока привлекательна своей симметрией: если болезнь вызвана государственным регулированием, то нужно отменить все регулирования сразу. В России этот принцип был возведен в абсолют. Цены были отпущены на свободу, денежная масса сокращена, импортные пошлины снижены до минимума, а государственные предприятия предложено приватизировать немедленно, желательно в течение одного года. Результат оказался хуже самых мрачных прогнозов.

Согласно статистике, промышленное производство сократилось почти вдвое. Однако это среднее значение скрывало еще более тревожную картину. Высокотехнологичные отрасли — авиастроение, станкостроение, электроника — рухнули на 70—80%. Их место занял импорт. Реформаторы рассуждали в логике теории сравнительных преимуществ, по которой Россия должна специализироваться на экспорте нефти и газа, покупая все остальное за границей. С точки зрения бухгалтерии это было рационально: так можно было получить больше потребительских товаров на единицу затраченного труда.

Но бухгалтерия, как известно, не учитывает географию и социальные последствия. Города, построенные вокруг одного завода, исчезли с экономической карты. Инженеры и ученые, которые могли бы создать новые технологии, либо эмигрировали, либо стали торговцами на рынках. Этот процесс получил даже особое название — «примитивизация структуры занятости».

Паркинсон, возможно, отметил бы *возрастание объема бюрократической работы по мере сокращения объема производства*. Действительно, пока заводы останавливались, количе-

ство консультантов, юристов и финансовых аудиторов в Москве росло экспоненциально. Они составляли отчеты, оценивали активы и писали рекомендации, но металл не плавился, станки не крутились и хлеб не выпекался. Экономика превратилась в игру с нулевой суммой, где прибыль извлекалась не из создания новой стоимости, а из перераспределения старой государственной собственности.

Ключевая ошибка заключалась в том, что реформаторы отождествляли *рыночные цены* с *рыночной экономикой*. Но рынок — это не калькулятор, это институт доверия. В Советском Союзе доверие было разрушено десятилетиями плановой экономики, и заменить его за год было невозможно. Без доверия частные контракты не работают, банки не кредитуют, а инвестиции не идут. Вместо капитализма в России возникла система, которую один из осторожных наблюдателей назвал «капитализмом для своих», где правила писались под конкретных игроков, а суды принимали решения в зависимости от толщины портфеля.

§4. Азиатский кризис 1997 года. Тигры показывают когти

Особого внимания заслуживает опыт Азии. Он показал, что Вашингтонский консенсус не просто неэффективен в бедных странах, но и опасен для быстрорастущих экономик. В 1990-х годах страны Юго-Восточной Азии — Таиланд, Индонезия, Малайзия, Южная Корея — демонстрировали альтернативу неолиберальному подходу. Они добились высоких темпов роста, несмотря или благодаря активному государственному участию. Правительства субсидировали экспортные отрасли, поддерживали стратегические компании и регулировали потоки капитала, поощряя долгосрочные инвестиции и сдерживая краткосрочные спекуляции.

Международные финансовые институты воспринимали экономический прогресс стран Азии как невозможный, «неправильный», нарушающий гармонию мировой системы. Поэтому настойчиво предлагалось открыть рынки капитала, когда западные банки могут свободно выдавать кредиты в долларах, а восточные компании — свободно их брать.

Кризис 1997 года вскрыл фундаментальную уязвимость такого решения. Кредиты, номинированные в долларах, подпитывали бум на рынке недвижимости и потребительский спрос, но не создавали устойчивых производственных мощностей. Инвесторы, испугавшись, начали массово выводить капиталы. Валюты рухнули, компании обанкротились, и экономики откатились на несколько лет назад.

Сторонники консенсуса объясняли кризис неполным следованием рекомендациям, нереализацией необходимых реформ. По их мнению, если бы банковский надзор был строже, а государственные расходы ниже, кризис можно было предотвратить.

Звучит похоже на то, как если бы врач, прописавший лекарство, обвинил пациента в том, что у него аллергия на этот препарат. Так и истинная причина кризиса крылась не в том, как страны реализовали лекарство, а в самом рецепте. Открытие счетов капитала позволило краткосрочным спекулянтам делать ставки против национальных валют, и они выиграли. Режим свободного движения капитала превратился в арену для краткосрочных ставок, где проигрывали целые экономики.

Азиатский кризис показал, что *скорость реакции глобальных рынков многократно превышает время, необходимое для принятия политических решений*. Пока министры финансов Таиланда изучали документы о либерализации и запрашивали разъяснения в Вашингтоне, спекулянты уже вывели из страны десятки миллиардов долларов. И этот временной люфт, по иронии судьбы, является следствием самих правил «свободного рынка».

§5. Универсальный рецепт и разнообразие институциональной среды

Теперь мы подходим к самому важному пункту нашего анализа, к тому, что объясняет все перечисленные неудачи. Вашингтонский консенсус, будучи продуктом академической эконо-

мической теории, исходил из предпосылки, что институты — это просто надстройка над экономикой. Если изменить цены и налоги, то институты изменятся автоматически. На практике же оказалось, что институты первичны. И именно их разнообразие делает любую универсальную политику либо бессмысленной, либо губительной.

Что такое институциональная среда? Это не только законы, но и способ их исполнения. Это традиция доверять или не доверять банкам. Это привычка работника подчиняться или саботировать начальника. Это склонность судьи выносить решение по закону или по знакомству.

Удивительно, но экономисты-реформаторы, столь любившие математику, проигнорировали элементарное статистическое правило: *модель, построенная на данных одной совокупности, не обязательно применима к другой.* Страны Латинской Америки, Европы и Азии различались между собой настолько, насколько тропики отличаются от тундры. Требовать от них одинакового поведения в ответ на одинаковые стимулы было бы научным безумием, если бы это не диктовалось политическими интересами.

В Аргентине, например, приватизация железных дорог привела к тому, что испанская компания купила их, сократила штат и повысила тарифы. Это было эффективно, но социально взрывоопасно. В России же приватизация просто превратилась в передел собственности между бывшими партийными функционерами.

Провал консенсуса заключается в его *моноконтекстуальности*. Он предполагает, что все страны находятся на одной стадии развития и имеют одни и те же цели. Но если страна имеет аграрную экономику, либерализация цен на хлеб может привести к голоду. Если страна зависит от экспорта одного сырья, фискальная дисциплина может разрушить государство, лишив его доходов в момент падения цен.

Есть еще один тонкий аспект, который обычно упускают из виду — *культура принятия риска*. Уровень культуры принятия риска и склонность к избеганию неопределенности могут сделать универсальные экономические рецепты неэффективными. Так, в одной общности сбережения «спрячут или заморозят», а в другой выведут за рубеж, что в любом случае приведет к бегству капитала.

§6. Ошибка в расчетах. Влияние временного лага

Время — еще один фактор, сыгравший злую шутку с архитекторами реформ. Экономические преобразования, подобно посадке дуба, не дают немедленных результатов. Однако политики и избиратели не готовы ждать 20 лет. И здесь неолиберализм столкнулся с проблемой политического горизонта: эффекты от реформ проявляются тогда, когда их авторы уже покинули посты и забыли о своих прогнозах.

На старте реформ снижение инфляции и приток капитала создают видимость успеха. Реформаторы чувствуют себя оправданными и публикуют статьи о «хрупком буме». Но спустя пять лет безработица достигает пика, а производство так и не восстанавливается. К этому моменту прежние реформаторы уже заняты другими приоритетами, а новое поколение политиков обвиняет предыдущее в некомпетентности и предлагает «новый подход». По иронии, он, являясь противоположностью прежнего, остается столь же догматичным.

Таким образом, неудачу Вашингтонского консенсуса можно измерить не столько статистикой падения ВВП (она действительно впечатляет), сколько степенью общественного недоверия. Исследования показывают, что в странах, прошедших через полный цикл реформ, уровень доверия к рынку и к демократии снизился. Люди перестали различать реформатора и спекулянта, иностранного инвестора и неоколонизатора, потому что для большинства результаты реформ выглядели не как развитие, а как перераспределение богатства.

§7. Альтернативная математика: Сложность адаптации

Так что же тогда работает? Этот вопрос неизбежно возникает после всех приведенных примеров. И здесь мы вступаем на неблагодарное поле для экономической науки, так как ответ на первый взгляд слишком прост: работает то, что учитывает местные особенности.

Попробуем выразить эту мысль более академично. Успешная экономическая политика — это не набор готовых предписаний, а управляемый процесс проб и ошибок с постоянной обратной связью. В отличие от Вашингтонского консенсуса, который действовал как диктат, успешные примеры — Китай, Вьетнам (в более поздний период) и Чили (после корректировки курса) — демонстрируют постепенный, итеративный путь.

Особенно показателен опыт Китая. Страна никогда не следовала Вашингтонскому консенсусу в полной форме. Китай либерализовал цены на селе, но сохранял контроль над банковской системой, открыл страну для инвестиций, но оставил монополию государства в ключевых секторах экономики. В результате темпы роста превзошли показатели стран, следовавших ортодоксальной линии.

Этот пример не призван служить поводом для торжества, но дает повод задуматься: не является ли догматизм врагом развития?

Есть и еще один важный урок. Любая сложная система склонна к нарастанию избыточной сложности: простые идеи обрастают тысячами уточнений, оговорок и инструкций, которые не решают проблему, а лишь маскируют ее. Вашингтонский консенсус прошел именно этот путь: начавшись с 10 лаконичных пунктов, он превратился в громоздкий свод условностей, которые так и не учли реальные стимулы и ограничения работников, предпринимателей, чиновников и избирателей. Именно в этом и заключалась его фундаментальная уязвимость.

§8. Моральный аспект и итог провала

Нам остается разобрать самый деликатный аспект — моральный. Неолиберализм провозгласил индивидуальную свободу высшей ценностью. Однако на практике свобода для корпораций обернулась несвободой для рабочих, а свобода перемещения капитала — нестабильностью для мелких фермеров. И эта диспропорция не была случайной, она была структурной.

Когда Эрнандо де Сото писал о том, как бедные страны могут использовать капитал, он имел в виду превращение мертвых активов в живые деньги. Реформаторы действовали противоположным образом, разрушая устойчивые социальные структуры — живые общины, где люди опирались на местные системы взаимодействия и помощи, превратились в обезличенные статистические совокупности, а многолетние традиции стали восприниматься как устаревшие предрассудки. Культурная ткань общества была разорвана так же безжалостно, как и промышленный каркас. Но почему эти идеи сохраняли влияние так долго, несмотря на очевидные провалы? Ответ лежит не столько в экономике, сколько в политике и психологии. Успешным странам было удобно поддерживать неолиберальную модель как глобальный стандарт: она открывала рынки для транснациональных корпораций. Крупные компании получали доступ к дешевой рабочей силе и ресурсам, не неся ответственности за социальные последствия. Это был классический случай приватизации прибыли и социализации убытков: выгоды доставались корпорациям, а издержки ложились на общество. Причем эти издержки распределялись среди населения развивающихся стран, у которого не было голоса в Вашингтоне.

Завершая эту главу, мы вынуждены констатировать: Вашингтонский консенсус провалился не только как экономическая политика — он провалился как философия управления. Он доказал, что нельзя навязать развитие извне, что институты не копируются, как программное обеспечение, и что развитие — это эндогенный процесс, который невозможно запустить внешним толчком, если внутри нет готовности к нему.

Последствия этого провала оказались масштабными. Потеряны миллиарды долларов, разрушены судьбы миллионов людей, разочарованы целые поколения, а в обществе усилились популистские настроения. Однако этот опыт дал исследователям богатейший эмпирический

материал для размышлений. Теперь мы точно знаем: если кто-то предлагает универсальный рецепт для всех стран, он либо наивен, либо лукав. И, возможно, именно это понимание — единственное бесспорное достижение всей этой печальной эпопеи.

В следующей главе мы рассмотрим, каким образом локальные институты могут восполнить провалы глобальных теорий. Мы увидим, что спонтанно сложившиеся практики нередко оказываются жизнеспособнее, чем порядок, навязанный извне.

Глава 6. Исторический кейс «Пыльный котел» (Dust Bowl) как провал laissez-faire

§1. Опасность естественных иллюзий

Человеческий разум устроен таким образом, что он охотнее верит в гармонию, чем в хаос. Особенно это касается экономистов, которые привыкли видеть в рыночном механизме нечто сродни часовому делу, где каждая шестеренка идеально подогнана к другой. В такой системе сбои невозможны по определению, а если они и случаются, то лишь по причине внешнего вмешательства невежественных политиков. Эта вера, как известно, достигла своего апогея в XIX веке, когда даже простой обыватель знал, что «невидимая рука» Адама Смита решит любую проблему — от голода в Ирландии до перенаселения в Лондоне.

Однако природа, которая не читала экономических трактатов, имеет привычку нарушать самые стройные теории. В 1930-х годах Соединенным Штатам был преподнесен урок, который не вошел в стандартные учебники по макроэкономике, но который должен был бы стать их первой главой. Речь идет о феномене, известном как *Пыльный котел* (Dust Bowl) — катастрофе, которая не была ни землетрясением, ни ураганом, ни наводнением, но которая по своим экономическим и социальным последствиям превзошла многие стихийные бедствия.

Особенность этой катастрофы заключалась в том, что природа лишь завершила то, что сотворил человек. Фермеры Великих равнин, действуя в полном соответствии с принципами свободного рынка, максимизируя прибыль и снижая издержки, распахали прерии под монокультуру, спровоцировав ветровую эрозию почвы. Ветры развеяли ее по всей Атлантике, а вместе с плодородной землей исчезли и сами фермеры, вынужденные покинуть насиженные места, чтобы не умереть с голоду.

Здесь есть ирония, которую не преминул бы отметить Паркинсон, знаток человеческих заблуждений: масштаб катастрофы прямо пропорционален степени уверенности в собственной правоте. Чем рациональнее фермеры действовали с точки зрения рыночной логики, тем глубже была яма, в которую они себя загоняли. Это структурное свойство системы. Рынок отлично справляется с распределением уже существующих ресурсов, но он совершенно слеп к их воспроизводству, особенно когда речь идет о таком медленно восстанавливаемом активе, как плодородный слой почвы.

§2. Как алчность стала географией

Чтобы понять суть трагедии, необходимо совершить краткий экскурс в историю освоения американского Запада, которая, как это часто бывает, началась с благих намерений и закончилась экологическим Армагеддоном. В конце XIX века правительство США, желая заселить пустующие земли и создать класс независимых фермеров, приняло ряд законов о гомстедах. Суть их была проста: любой желающий мог получить участок земли практически бесплатно, при условии что он будет его обрабатывать в течение пяти лет.

Эта политика, если рассматривать ее с холодной математической точки зрения, была блистательной. Она решила проблему безработицы на Востоке и проблему пустующих территорий на Западе. Однако она же заложила мину замедленного действия под весь регион Великих равнин. Дело в том, что природа этих земель была обманчива. Периоды влажности сменялись долгими засухами.

Фермеры, движимые оптимизмом и кредитами банков, не обращали внимания на климатическую цикличность. Они видели перед собой чернозем, который обещал урожаи, и они начинали его распахивать. Если в 1900 году под пахотой находилось около 5 миллионов акров земли, то к 1930 году эта цифра увеличилась более чем в четыре раза. Технический прогресс

сыграл здесь злую шутку: появились мощные тракторы и дисковые бороны, позволившие обрабатывать огромные участки земель.

Обычно *эффективность инструментов всегда опережает мудрость их использования* . Трактор может вспахать поле за час, но он не спрашивает почву, готова ли она к такой нагрузке. В результате прерия была уничтожена в течение одного десятилетия. Бесконечные ряды пшеницы в период затяжной засухи превращались в пыль.

Изначально либеральные экономисты того времени с энтузиазмом приветствовали этот процесс. Они видели в нем победу цивилизации над дикостью, но не учитывали одного: *почва не является капитальным благом, ее нельзя починить, как станок или фабрику*. Рынок оказался не готов к необратимым разрушениям, так как сигналы опасности считывал слишком поздно.

§3. Экономическая логика «дикого рынка». Максимизация сегодня, нищета завтра

Для того чтобы понять, почему уже знакомая нам «невидимая рука» не сработала, нужно на минуту отвлечься от поэтических метафор и обратиться к простой бухгалтерии. Фермер на Великих равнинах рассуждал следующим образом: цена на пшеницу высока, спрос стабилен, банк дает кредиты на технику. Если я не вспашу свой участок, это сделает сосед, и он заработает больше меня. Следовательно, мой долг — пахать как можно больше и как можно глубже, даже если это означает удаление дерна.

Этот логический ряд безупречен с точки зрения микроэкономики. Он максимизирует прибыль отдельного агента в краткосрочном периоде. Однако приводит к типичной трагедии общин, которую в 1968 году описал Хардин, хотя она была известна еще римским агрономам. Когда каждый действует в своих интересах, общий ресурс истощается. Но здесь был еще один нюанс: истощение происходило не постепенно, а скачкообразно, как только наступала засуха.

Представим себе статистический курьез, который остался незамеченным экономистами 1920-х годов. Они активно оперировали категориями «эластичности спроса» и «предельной полезности», но абсолютно игнорировали «устойчивость экосистемы». Между тем, как только влажность почвы падала ниже определенного порога, ветер начинал выдувать верхний слой. И здесь рыночный механизм демонстрировал свою поразительную глухоту: он не мог дать сигнал «прекратите пахать», потому что в краткосрочной перспективе пахота все еще казалась выгодной. Пока верхний слой земли не поднялся в небо, фермеры продолжали сеять, надеясь на дождь.

Представим сами события, которые по своей живописности могут соперничать с античными мифами о наказании богов. Первые тревожные признаки появились в 1930 году. Зима была сухой, а весна не принесла обычных ливней. Фермеры, не теряя надежды, все же засеяли поля. Но к июню солнце выжгло всходы, а ветры начали поднимать тучи пыли.

Настоящий апокалипсис разразился в ноябре 1933 года. Жители городов на Восточном побережье вдруг увидели, как их чистые улицы покрываются тонким слоем красноватой грязи. Метеорологи сначала предположили, что это вулканический пепел, но быстро выяснили, что пепел был почвой из Канзаса и Оклахомы, перенесенной за тысячи километров. Этот факт сам по себе удивителен: фермеры лишались своей земли, а жители Нью-Йорка чистили свои автомобили от последствий чужого предпринимательства.

В 1934 году ситуация достигла пика. Газеты пестрели заголовками «Черное облако надвигается на Чикаго». В самый разгар дня наступала непроглядная тьма, которую называли «черные метели». Согласно метеорологическим сводкам, в атмосфере в это время находилось около 300 миллионов тонн пыли. Чтобы читатель мог представить себе этот масштаб, достаточно сказать, что этого объема хватило бы, чтобы засыпать несколько европейских стран слоем в десяток сантиметров.

Но статистика, как известно, не передает человеческих страданий. Пыль проникала повсюду: в дома, в легкие, в еду. Была зафиксирована так называемая «пылевая пневмония», которая стала причиной смерти сотен детей и пожилых людей. Женщины пытались спасти свои дома от пыли, наклеивая влажные тряпки на оконные рамы, но это помогало лишь на несколько часов. Фермеры уходили в свои подвалы, но и там воздух был тяжелым.

Интересно, что даже на пике катастрофы находились экономисты, которые утверждали, что это временное явление, порожденное климатическим циклом, и что рынок сам найдет выход. Они предлагали фермерам «диверсифицировать посадки» или «сменить специализацию». Но что значит диверсификация, когда все, что ты сеешь, через день покрывается слоем песка? Аналогия с экономическими моделями здесь очевидна: теория прекрасно работает, пока переменные не выходят за рамки ее допущений. Когда же реальность перестает соответствовать модели, теоретик просто отворачивается от окна.

Если бы существовала биржа, где можно было бы застраховать право на наличие плодородного слоя, фермеры, возможно, купили бы страховку. Но такой биржи не было. Рынок фьючерсов охватывал зерно, но не условия его производства. В этом и заключается фундаментальный провал *laissez-faire*: рынок прекрасно хеджирует риски, которые можно измерить и предвидеть, но игнорирует риски, которые лежат за горизонтом одного сезона.

§4. Социальные последствия и статистические парадоксы

Остановимся теперь на социальных последствиях, которые в учебниках описываются скупо, но содержат в себе истинный смысл произошедшего. Согласно переписи населения, в период с 1930 по 1940 год более 2,5 миллионов человек покинули свои дома на равнинах: Техас, Оклахому, Канзас, Колорадо, Нью-Мексико, Небраску — и отправились искать лучшей доли на Запад, в Калифорнию. Это было одно из крупнейших переселений в истории США, сравниваемое разве что с Великим переселением народов, но вызванное не варварами, а собственным хозяйственным рвением.

Отток населения из депрессивных регионов идет по принципу обратной связи — это классический эффект, описанный экономистом Гуннаром Мюрдалем. Он заключается в том, что чем больше людей уезжает, тем меньше остается тех, кто мог бы поддержать инфраструктуру, что, в свою очередь, заставляет уезжать еще больше. Особенно пострадала Оклахома. Из этого штата выехало около 20% населения. Целые города опустели, школы закрылись, а фермы были проданы с молотка за долги банкам.

Это самоподдерживающийся процесс, и рынок не предлагает никакого решения. Более того, сам рыночный механизм способствует наращиванию проблем. Дешевая рабочая сила из Оклахомы хлынула в Калифорнию, сбивая там цены на труд, что вызывало гнев местных жителей, не понимавших, что их гнев должен быть направлен не на мигрантов, а на отсутствие правил игры.

Мигранты, получившие презрительное прозвище «оки», стали синонимом нищеты. Джон Стейнбек в своей книге «Гроздья гнева» описал трагедию людей, оставшихся без ничего. Важно понимать, что речь идет не о маргиналах, а о почти 3 миллионах людей, усердно трудившихся, следовавших советам агрономов и экономистов и в итоге лишившихся всего. Это результат системной ошибки, заложенной в самой философии свободного рынка, который не знает слова «достаточно».

§5. Провал «невидимой руки». Анализ системной глухоты

Почему же «невидимая рука», по мнению сторонников классической школы экономики регулирующая рынок, не сработала? Возможно, в случае с Dust Bowl время работало против рынка?

Существует концепция *временного горизонта*. Для инвестора на фондовой бирже горизонт составляет квартал или год. Для фермера — сезон. Для экосистемы — десятилетия и столетия. Рынок, ориентированный на квартальные отчеты, не может учитывать процессы, которые развиваются годами. Эрозия почвы — это процесс накопления. Он идет медленно, незаметно, пока не достигает критической точки. Рыночные цены на пшеницу не отражают тот факт, что каждый год пахоты сокращает будущую урожайность на 2—3%. И поскольку никто не замеряет эти проценты в момент покупки-продажи, они остаются экономически невидимыми.

Более того, мы сталкиваемся с проблемой экстерналий. Фермер, который пахал землю без ограничений, создавал ущерб не только для себя, но и для соседей. Пыль с его полей засыпала соседние участки, снижая их плодородие. В экономической теории это называется отрицательным внешним эффектом. Теоретически рынок должен решать эту проблему через судебные иски: сосед может подать в суд на фермера за ущерб. Но на практике доказать, что пыль прилетела именно с участка мистера Джонса, а не мистера Смита, было невозможно. Издержки судебных разбирательств превышали выгоду, и иски никто не подавал. В результате внешние издержки остались «вне» рынка и были переложены на общество и на природу.

Таким образом, «невидимая рука» оказалась парализована в трех аспектах: во-первых, она не получала сигналов о медленных процессах; во-вторых, она не могла приписать издержки конкретным виновникам; в-третьих, она не обладала механизмом принуждения к долгосрочным инвестициям. Адам Смит предполагал, что люди, преследуя свой интерес, способствуют общему благу. Но случай с Dust Bowl показал, что *если не ограничивать способы преследования этого интереса, то общее благо будет уничтожено быстрее, чем можно произнести слово «экология»*.

§6. Как государство остановило катастрофу на Великих равнинах

И вот тут на сцену выходит сила, которую либералы той эпохи считали главным злом, — государство. После долгих лет отрицания проблемы, когда президент Гувер в основном опирался на добровольные пожертвования и призывы к частной благотворительности, к власти пришел Франклин Делано Рузвельт с его «Новым курсом». Здесь важно отделить политическую риторику от практических мер, которые были сугубо прагматичными и не имели ничего общего с социалистическими теориями, как их тогда пытались представить оппоненты.

Ключевым стало признание того, что сложившаяся система фактически приватизировала прибыли и социализировала убытки. Восстановление плодородия почв не имело коммерческой привлекательности в краткосрочной перспективе, поэтому частный сектор не был заинтересован в таких вложениях. Государство решило эту проблему за счет налогов, собираемых со всей страны. Экономическая логика здесь была предельно ясной. Потеря Великих равнин означала утрату продовольственной безопасности на десятилетия вперед.

Для реализации этих задач был создан федеральный орган — Служба охраны почв (Soil Conservation Service). Ее работа строилась на изменении мотивации и введении правил работы на земле. Фермерам выплачивали компенсации за отказ от распашки уязвимых участков и восстановление травяного покрова. Одновременно Служба внедряла новые агротехнические методы, например контурную вспашку, севообороты, создание лесополос.

В этой ситуации особенно наглядно проявился контраст между государством и рынком. Последний поощрял действия, приводившие к разрушению природных и экономических ресурсов, а государство предложило альтернативную систему поощрений, направленную на их восстановление. К концу 1930-х годов эрозия была остановлена на большей части территории, хотя последствия Великой депрессии продолжали сказываться на экономике.

Критики нередко трактуют подобные программы, видя в них элемент принуждения. Однако факты показывают, что участие фермеров было добровольным: они соглашались на

условия программ, поскольку осознавали, что без них их ждет неминуемое банкротство. Государство не изымало землю, а корректировало «правила игры», делая охрану почв экономически выгодной. Так удалось предотвратить дальнейшее разрушение земель и спасти множество хозяйств от разорения.

§7. Уроки для теории экономики

Из всего изложенного можно сделать вывод, который выходит далеко за рамки сельского хозяйства. Экономический провал и социальные проблемы в случае Dust Bowl являются классическим доказательством того, что существуют системные угрозы, с которыми рынок не может справиться. Это не вопрос «несовершенной конкуренции» или «асимметрии информации», которые можно устранить путем улучшения законодательства. Это вопрос фундаментальной архитектуры капитализма.

Рынок ориентирован на спрос. Спрос существует только на то, что можно купить и продать. Почву, чистый воздух, стабильный климат нельзя купить или продать, но их можно безвозвратно утратить. Рыночные механизмы не способны ценить эти блага, пока они являются ресурсом. А когда они исчезнут или изменятся, на них будет поздно создавать на них спрос.

Еще один важный урок заключается в том, что *время — это не просто переменная в уравнении, это ресурс, который рынок распределяет хуже всего*. Рынок дисконтирует будущее, иногда до нуля. Если процентная ставка высока, то будущий доход через 30 лет практически ничего не стоит сегодня. Поэтому фермер, берущий кредит под 20% годовых, не будет заботиться о том, что будет через 30 лет; он должен вернуть долг через год. Это естественное поведение, и оно было прекрасно описано еще классиками, но они не сделали из этого вывода о необходимости регулирования рынка.

И, наконец, третий урок: системные кризисы не предсказываются рыночными аналитиками, потому что аналитики сами являются частью системы, которая их порождает. Они не могут мыслить вне парадигмы максимизации прибыли. Именно поэтому потребовалась сторонняя сила — государство, которое представляло интересы не только нынешних владельцев земли, но будущие интересы всех налогоплательщиков. Поэтому государство может и должно позволить себе роскошь долгосрочного планирования, не ограничивая временной горизонт сроками кредита.

§8. Наследие Dust Bowl. Когда догма отступает перед фактами

Завершая эту главу, стоит хотя бы бегло взглянуть на то, как события на Великих равнинах повлияли на мировоззрение целого поколения экономистов. «Новый курс» Рузвельта не был разработан в аудиториях Кембриджа, он был выстрадан и реализован в пыли Канзаса. И самое удивительное, он сработал.

К 1940 году сельское хозяйство региона было не просто восстановлено — оно стало более устойчивым. Фермеры перешли от монокультуры пшеницы к более сложным системам, включавшим животноводство и лесоразведение. Служба охраны почв, несмотря на свою бюрократическую составляющую, создала сети образцовых хозяйств, которые демонстрировали преимущества консервативного земледелия.

Интересен не только успех государственного регулирования, но и факт, что без него успех был бы невозможен. Можно утверждать, что и без вмешательства государства экономика вышла бы из кризиса, но ценой голода и дальнейшей деградации земель. Классические экономисты не учитывали подобных издержек в своих моделях, а ведь это реальные потери, которые кто-то должен оплачивать.

Laissez-faire, будучи системой, основанной на абстрактном рациональном индивиде, потерпела крах именно потому, что индивид оказался не таким уж рациональным в долгосрочной перспективе. Его рациональность была короткой — и часто противоречила интересам его собственных детей.

Проанализировав историю Dust Bowl, мы можем сформулировать ответ на вопрос, поставленный в начале главы. «Невидимая рука» не сработала, потому что ее не существовало в том виде, в каком она представлена в академической теории. На деле существует множество рук, тянущихся к общему пирогу, и каждая из них берет столько, сколько может унести, не обращая внимания на то, что пирог тает. Рынок как механизм распределения лишь ускоряет процесс поедания пирога, не регулируя его.

Случай с Dust Bowl показал, что экологические и социальные кризисы являются не побочным эффектом рынка, а его органическим продуктом, если не установлены границы допустимого. Государство как внешний регулятор оказалось единственной силой, способной установить такие границы. И сделало это не из альтруизма, а из холодного расчета: иначе налоговая база страны была бы уничтожена вместе с почвой.

Сегодня, оглядываясь на 1930-е годы, мы должны признать, что это был поворотный момент. Мир понял, что нельзя слепо доверять стихии рынка, когда речь идет о базовых условиях существования. Экологическая экономика, возникшая позже, лишь подтвердила этот вывод, добавив к нему математический расчет. Но главный вклад Dust Bowl в науку был не техническим, а мировоззренческим: он показал, что экономический рост, достигнутый ценой уничтожения ресурсной базы, является псевдоростом — пирровой победой, за которую потом приходится расплачиваться следующим поколениям.

В духе Паркинсона можно сказать, что эта история — триумф прагматизма над догмой. Либералы, упорствовавшие в своей вере до последнего, были сломлены фактами. И хотя они пытались объяснить катастрофу климатическими колебаниями, правда осталась правдой: там, где рынок терпит фиаско, не может быть «эффективного исхода» — есть только выбор между вмешательством государства и деградацией.

В следующей главе мы перейдем от исторического анализа к современным вызовам и рассмотрим, как опыт Dust Bowl был — или не был — усвоен в эпоху глобализации. Но уже сейчас можно заявить с полной уверенностью: та экономическая теория, которая игнорирует закон сохранения материи, не имеет права называться наукой. Она — лишь форма интеллектуального утешения для тех, кто предпочитает не смотреть в окно, пока ветер уносит их собственный чернозем.

Глава 7. Методология исследования: Системный подход к сравнению моделей

§1. Вводные замечания о природе сравнительного анализа. Критерии исследования

В предшествующих разделах нашего повествования мы имели возможность убедиться в том, что экономическая реальность, подобно сложному часовому механизму, состоит из множества шестеренок, вращающихся с разной скоростью и в разных направлениях. До сих пор мы рассматривали эти механизмы по отдельности, словно коллекционер, изучающий каждый экспонат в отдельной витрине. Настал момент, когда необходимо перейти к следующему этапу научного познания — сравнению.

Главная опасность сравнения кроется в том, что исследователь, стремясь подтвердить свою изначальную гипотезу, невольно подгоняет критерии таким образом, чтобы они работали в его пользу. Поэтому важно разработать строгую систему координат, которая будет одинаково применима к обеим сторонам нашего эксперимента, сохраняя при этом объективность.

Предлагаемая методология содержит набор критериев, позволяющий не просто сравнить две страны, но рассмотреть обе модели с точки зрения распределения ресурсов, управления рисками, воспроизводства ресурсов.

Первым и самым весомым критерием служит институциональная структура. Мы рассмотрим институты не как формальные законодательные акты, а как реальные «правила игры», которые соблюдаются или не соблюдаются в конкретной социальной среде.

Для сравнения выделим два полярных типа институциональных систем. Первый тип — это система жесткой детерминации, где правила писаны кровью на каменных скрижалях (или их современных аналогах) и отклонение от них карается неукоснительно. Второй тип — система гибкого согласования, где правила представляют собой скорее рекомендательные протоколы, меняющиеся в зависимости от текущих предпочтений влиятельных групп.

Здесь мы сталкиваемся с первым парадоксом методологии: нельзя просто сказать, что одна институциональная система лучше другой. Лучше — это категория оценочная, а мы стремимся к объективности. Поэтому мы вводим коэффициент институциональной упругости. Данный коэффициент измеряет время, необходимое системе для принятия одного значимого экономического решения, от момента возникновения потребности до момента фактического выделения ресурсов.

В модели А (условный Восток) этот коэффициент стремится к бесконечности в периоды покоя, но сжимается до нескольких секунд в моменты внешнего давления. В модели Б (условный Запад) коэффициент находится в постоянном броуновском движении: сегодня он мал, завтра огромен, а послезавтра отменен судебным иском. Это сравнение напоминает попытку измерить температуру жидкого азота и расплавленной лавы одним и тем же термометром: оба показывают «очень жарко» или «очень холодно», но суть процессов абсолютно противоположна.

Истинная ценность институционального сравнения открывается не в момент изучения конституций, а в момент кризиса. Вспомним закон Сэя, согласно которому предложение порождает спрос, однако в институциональном хаосе этот закон часто переворачивается с ног на голову, превращаясь в закон предлагаемого дисбаланса. Когда совокупный спрос неожиданно падает, системы реагируют по-разному.

Поэтому сфокусируемся на способности институтов нивелировать шоки. Не будем спрашивать: «Хороша ли система?» Вместо этого зададимся вопросом: «Как быстро система может

сделать вид, что она хороша, после того как случилась катастрофа?» Подобный подход является единственным непредвзятым способом оценить институты без морализаторства.

Второй критерий, который необходим для сравнения — временной горизонт планирования. Вопрос горизонта планирования коварен тем, что каждый человек, принимающий экономические решения, живет в своем собственном временном поясе. Для биржевого спекулянта горизонт равен минуте, для главы Центрального банка — кварталу, а для строителя пирамид — двум тысячелетиям.

Сравнивая две выбранные системы, мы сталкиваемся с фундаментальным расхождением в восприятии времени. Одна система предпочитает короткие циклы, требуя немедленной отдачи от каждого вложенного доллара. Ее девиз: «Что мне даст этот проект на следующей неделе?» Другая система мыслит десятилетиями, а иногда и веками, будучи готовой жертвовать сиюминутной выгодой ради грядущего величия, которое никто из ныне живущих не увидит.

Как же измерить этот горизонт объективно? Мы предлагаем использовать индекс терпения капитала, выраженный в количестве оборотов. Если капитал оборачивается за месяц — это один тип мышления; если за пять лет — совершенно иной. Однако тут нас подстерегает ловушка, которую мы назвали иллюзией ожидания. Дело в том, что система с коротким горизонтом, как правило, показывает высокие результаты в краткосрочной статистике, создавая шум и эйфорию. Система с длинным горизонтом, напротив, выглядит сонной и неповоротливой в ежегодных отчетах, но оказывается непотопляемой в столетней перспективе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.