



**Михаил
Хазин**

**ВОСПОМИНАНИЯ
О БУДУЩЕМ**

**ИДЕИ
СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКИ**

ИЗДАНИЕ ВТОРОЕ, ИСПРАВЛЕННОЕ И ДОПОЛНЕННОЕ

Annotation

Издание представляет собой популярное авторское изложение экономических закономерностей, которые делают наш мир таким, каков он на сегодня есть. Через призму экономики и экономических процессов пропущены основополагающие события в истории человечества: смена формаций, открытие и завоевание новых материков и земель, появление религиозных доктрин, войны, их предпосылки и последствия. Особое внимание уделяется Глобальным Проектам, которые диктуют миру свои условия; кризисам, их зарождению, развитию и результатам. Автор, известный российский экономист и политолог, Михаил Хазин, пишет, что в книге отражено «как бы мне хотелось, чтобы выглядело преподавание экономики, под какую линию эту науку нужно выстроить». Издание второе, исправленное и дополненное.

- [Михаил Хазин](#)

-
-
- [Введение](#)
- [Глава 1](#)
- [Глава 2](#)
- [Глава 3](#)
- [Глава 4](#)
- [Глава 5](#)
- [Глава 6](#)
- [Глава 7](#)
- [Глава 8](#)
- [Глава 9](#)
- [Глава 10](#)
- [Глава 11](#)

- [Глава 12](#)
 - [Глава 13](#)
 - [Глава 14](#)
 - [Глава 15](#)
 - [Глава 16](#)
 - [Глава 17](#)
 - [Глава 18](#)
 - [Глава 19](#)
 - [Глава 20](#)
 - [Глава 21](#)
 - [Глава 22](#)
 - [Глава 23](#)
 - [Глава 24](#)
 - [Глава 25](#)
 - [Глава 26](#)
 - [Глава 27](#)
 - [Заключение](#)
 -
-

Михаил Хазин

Воспоминание о будущем

Идеи современной экономики

© Хазин М. Л., 2019

© Оформление. ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик», 2019

* * *

*Посвящается светлой памяти
Сергея Ильича Гавриленкова
(7 октября 1952 года – 26 июля 2019
года)*

Введение

Любой автор, начиная книгу (особенно когда книга нехудожественная), должен, если не хочет прослыть графоманом, объяснить, для чего она написана. Тем более если она посвящена теме, которую исходили уже вдоль и поперек многочисленные исследователи, некоторые из которых давно стали классиками. Правда, одни из них зачастую сильно ругают других, но это только дает читателю надежду на то, что тема, пусть и в разных книгах, описана достаточно полно.

Отмечу, что получается это не всегда. Собственно, книги, в которых четко понятно, для чего они написаны, встречаются достаточно редко. Фразу «Рукописи не горят!» из «Мастера и Маргариты» Булгакова знают практически все, слово «Повременить!» в «Альтисте Данилове» Владимира Орлова менее известно, но это, скорее, исключения. А для чего писать новую книгу по экономике? С чем нужно «повременить» в современной экономической науке?

Ситуацию усугубляет то, что несколько книг по экономике я уже написал. «Закат империи доллара и конец „Рах Americana“» (написана совместно с Андреем Кобяковым в 2002-2003 гг.) легализовала тему предстоящего экономического кризиса и частично – ряд кризисных процессов (например, именно в ней описаны валютные зоны, о которых сегодня столько говорится).

«Черный лебедь мирового кризиса» просто собрал годовые прогнозы и обращения к читателям на моем сайте, что позволило не только раз и навсегда снять вопрос о том, что я задним числом эти прогнозы редактирую (как будто нельзя посмотреть вебархивы!), но и показать историю развития экономической мысли

той группы экономических экспертов, к которой я принадлежу. А вот для чего нужна новая книга?

Тема кризиса стала уже общим местом, желающие разобраться в новой его теории имеют возможность читать целый ряд сайтов (включая khazin.ru, на котором хранятся практически все мои материалы с 2000 г.). В чем смысл новой книги, кроме некоторых методологических уточнений и более регулярного представления уже опубликованных материалов?

Связано ее появление на самом деле с реализацией почти детской моей мечты. Дело в том, что, когда я начал заниматься экономикой (в конце 80-х годов, т. е. будучи уже вполне взрослым человеком), первое время я был несколько шокирован тем, какое большое количество разных теорий, рассуждений, моделей и концепций описывает одно и то же явление. Для примера можно привести многочисленные теории стоимости, которые подчас довольно сильно друг другу противоречат.

Но главная проблема этих теорий в другом. Любой, кто интересуется экономикой, знает, что можно довольно подробно изучить некоторое явление, узнать много моделей и концепций, а потом, перейдя к следующему объекту изучения, обнаружить, что все они больше нигде и никогда не используются... Что-то похожее есть в математике, в курсе «Уравнения в частных производных», известном также под названием «Уравнения математической физики», который представляет собой большое количество совершенно независимых друг от друга задач...

А хотелось бы получить что-то вроде курса «Линейной алгебры» или Теории функций комплексного переменного (ТФКП), которые при должной усидчивости можно освоить за один день. Потому что каждая следующая лекция естественным образом вытекает из предыдущей и «количество сущностей» растет

линейным, а не экспоненциальным образом! Кстати, поскольку принцип бритвы Оккама был мне известен с раннего детства, такое количество моделей в экономической науке всегда наводило на подозрение, что за ними их авторы зачастую скрывают собственное непонимание вопросов...

К слову, многочисленные американские профессора, которые приезжали в Россию учить нас жизни в начале 90-х, в этом смысле меня сильно разочаровали. На общие вопросы они отвечали типовыми мантрами, реальное содержание которых было давно утеряно, а как только дело доходило до конкретики, тут же выяснялось, что как раз именно в интересной мне теме они не специалисты. И предлагалось обратиться к «специалисту», имя и ссылки на которого тут же давались. Фокус в том, что пару раз я к этим «специалистам» обратиться смог (используя служебное положение в личных целях), но результат получился точно такой же. Мне было объяснено, что поскольку те, первые, профессора были не совсем в теме, то они недопоняли тонкостей вопроса и послали не совсем по адресу... А вот правильный адрес... И так далее.

Сформулирую эту мысль немножко иначе. Сегодня экономическая наука представляет собой большой сундук, в котором лежит колоссальное количество разных по размеру и упаковке коробочек. И, засовывая руку, ты не только никогда не знаешь, что вытащишь, но и, главное, как совместить разные коробочки, поскольку они никак не связаны друг с другом. И хорошо, если, открыв коробочку, ты не обнаружишь, что она, в свою очередь, представляет собой вместилище такого же количества коробочек, только поменьше. А если еще учесть идеологическую ангажированность (которая в экономике, как и в любой социальной науке, очень велика), то может оказаться, что в сундуке нет не только нужной вам коробочки, но нет даже той,

используя которую можно попытаться самому сделать те или иные полезные выводы.

Как бывший школьный учитель, который много лет жизни (еще со школы, что является общей ситуацией для всех выпускников московских математических школ) потратил на обучение детей, я крайне трепетно отношусь к методологии. И хочу, чтобы в любом учебно-практическом курсе все было методологически ясно и понятно, чтобы каждый следующий шаг вытекал из предыдущего, даже если он в процессе своего развития уходит далеко в сторону от основной линии. В общем, если очень грубо, я хочу, чтобы мою книгу без острого чувства отвращения мог читать человек, получивший естественное или даже техническое образование. Математик, физик, инженер или конструктор. Иными словами, мне хотелось сделать такое изложение экономики, чтобы она методологически напоминала елочку, у которой есть главный, четко выраженный ствол. На нем могут расти разные веточки, они могут быть красивые и удивительные, так что по отдельности могут напоминать самостоятельные деревца, но все равно они должны расти от единого ствола, вернувшись к которому, можно продолжать свое движение в рамках изучения всей экономики в целом.

Мне довольно долго не удавалось нащупать соответствующий план. Но в конце концов это получилось, спасибо Олегу Григорьеву, который, собственно, этот план возродил в наше время уже на новой основе. Поскольку у классиков (на то они и классики!) соответствующее направление было, но по разным причинам, о которых я частично напишу в книге, оно было почти на 100 лет закрыто. И книга, которую я представляю читателям, как раз и являет собой попытку вырастить дерево экономической науки на базе главной, основополагающей идеи.

Сразу отмечу очень важный момент! Из того, что есть одна, сквозная линия, на которую нанизываются базовые экономические положения, вовсе не следует, что все остальные рассуждения и соображения не имеют места! Вообще говоря, крайне редко бывает так, что у серьезного явления только одна базовая причина; как минимум, есть еще довольно много факторов, которые должны собраться вместе для того, чтобы эта самая главная причина смогла сыграть. Для примера представьте себе объемный лабиринт, в котором находится мячик. Лабиринт нужно крутить, чтобы мячик попал в нужную точку и открылась дверца. Если крутишь неправильно, мячик куда надо не попадет, кручение эффекта не даст. Но если повезет, то в конце концов открывает дверцу все-таки именно мячик.

Такой сквозной идеей (рано или поздно главный секрет приходится открывать!) является углубление разделения труда. Эта идея, разумеется, не является универсальной, все равно при изложении экономической мысли появляются серьезные отклонения и ответвления, некоторые из которых носят совершенно неэкономический характер. Избежать их, впрочем, невозможно, поскольку экономика – это социальная, общественная наука и говорить о ней в отрыве от поведения человека, прежде всего социального и иерархического, совершенно невозможно.

Кроме того, углубление разделения труда было всегда.

И именно по этой причине еще в XVIII в. Адам Смит считал его одним из главных факторов развития. Но, как будет видно из книги, именно последние 500 лет, с момента появления капитализма, этот процесс стал доминирующим и именно на его стимулирование была заточена вся экономическая политика, осуществляемая и «невидимой рукой рынка», и крупными корпорациями, и государствами. Именно снижение эффективности

процесса стимулирования разделения труда и стало причиной нынешних экономических проблем. Адам Смит, кстати, отлично это понимал, но некоторые его мысли на эту тему были аккуратно задвинуты в темный угол.

Для меня стало некоторым откровением, что в сложившуюся на базе углубления разделения труда единую линию удалось уложить так много концепций и, в общем, втиснуть всю историю капитализма, от XVI до XXI в. Опять-таки, поскольку разделение труда – это концепция глобальная, выстраивать эту линию приходится, исходя из приоритета макроэкономики. То есть описанная здесь теория, безусловно, относится к политэкономической школе.

Есть еще одна причина, по которой я написал эту книгу. Дело в том, что современная наука (не только экономическая) представляет собой место жесточайших схваток «за первородство», в которых самое главное – застолбить за собой или за своей школой то или иное достижение. Соответственно, те идеи или мысли, которые высказываются представителями альтернативных групп, жесточайшим образом преследуются. Не говоря уже о базовых табу, которые сопровождают любую общественную науку, экономика тут не исключение.

Именно по этой причине я стараюсь не давать в этой книге ссылок (за исключением статистических данных). Ее цель – дать сквозную, системную линию, построенную на самых разных идеях, принадлежащих самым разным экономическим школам, и мне по большому счету совершенно все равно, кому они принадлежат и кто их впервые высказал. Это, кстати, относится и к моим собственным рассуждениям, которые в большинстве случаев встроены в книгу без ссылок на исходные тексты, поскольку целью является не доказательство того, что я что-то там когда-то первый придумал, а

построение некоторого стройного дерева на почве экономической теории.

Собственно, по этой причине чисто формально можно считать, что эта книга посвящена в значительной части методологии экономической науки. Причем с сильным субъективным оттенком: как бы мне хотелось, чтобы выглядело преподавание экономики, под какую линию эту науку нужно выстроить. При этом, для того чтобы не получилась чисто схоластическая картина, методология ради методологии, в основу я все-таки положил найденные в процессе нашей совместной работы ответы на некоторые насущные вопросы, которые мне и моим коллегам не удалось найти в литературе и разговорах со специалистами.

По этой причине построение книги довольно простое. Я излагаю историю развития экономики (подробно – с начала XVI в., с появления капитализма) и по мере того, как появляются новые «сущности», которые необходимо разъяснить и описать, делаю соответствующие отступления. Именно по этой причине некоторые современные экономические явления (например, кризисы падения эффективности капитала) расписаны на несколько глав, которые перемежаются описаниями тех или иных исторических экономических процессов. Просто появились эти явления давно и в процессе развития мировой экономической системы у них проявлялись новые эффекты и функции.

Разумеется, иногда приходится немножко забежать вперед, иногда – возвращаться к прошлому, но общую историческую линию я старался выдержать. В конце концов, все-таки книгу читают люди современные, которые знают и чувствуют современные экономические процессы.

Получилось у меня или нет – решать читателю. Но надеюсь, что наши, мои и моих товарищей, многолетние усилия не пропали даром.

Прежде чем перейти собственно к содержанию книги, мне хотелось бы сказать несколько слов благодарности тем людям, которые внесли серьезный вклад в мое понимание реальности и позволили много понять о современном устройстве мира:

– прежде всего, моим учителям в экономике, Эмилю Борисовичу Ершову, Олегу Григорьеву, Юрию Михайловичу Осипову и Дмитрию Владимировичу Украинскому;

– моим многочисленным собеседникам по экономическим вопросам, как сторонникам экономикс, так и политэкономии, в том числе Сергею Александровичу Васильеву, Олегу Вьюгину, Сергею Алексащенко, Евгению Григорьевичу Ясину, Якову Паппе, Григорию Сапову, Виктору Агроскину, Анатолию Круковцу, Андрею Акопянцу, Анатолию Левенчуку, Маргарите Иосифовне Тамбовской, Илье Ломакину-Румянцеву, Михаилу Леонтьеву, Михаилу Юрьеву, Михаилу Малютину и всем участникам АСПЭК, Андрею Кобякову, Владимиру Георгиевичу Панскову, Юрию Константиновичу и Андрею Юрьевичу Петровым, Юрию Дмитриевичу Маслюкову, Михаилу Юрьевичу Копейкину, Алексею Глаголеву, Георгию Петровичу Кутовому, Сергею Юрьевичу Глазьеву, Владимиру Червякову, Виктору Валентиновичу Кашицину, Александру Алексеевичу Нагорному, Магомеду Магомедову, Петру Адольфовичу Гваськову, Андрею Багно, Игорю Николаевичу Гутову, Юрию Николаевичу Солодухину, Дмитрию Митяеву, Алексею Кузьмину, Виктору Минину, Сергею Ильичу Гавриленкову, Василию Валентиновичу Ильичеву, Анатолию Алексеевичу Алексашину, Валерию Николаевичу Кустову, Александру Альбертовичу Гирзекорну, Сергею Величко, Владимиру Левченко, Григорию Трусову, Владимиру Туровскому, Сергею Белкину, Жаку Сапиру, Кариму Кажимкановичу Масимову и многим, многим другим;

- непосредственно помогавшим мне в работе над этой книгой Дмитрию Комарову, Сергею Егишянцу, Сергею Щеглову, Андрею Безрукову и Виктору Тимофеевичу Рязанову;

- директору Фонда экономических исследований Михаила Хазина Сергею Ильичеву, редактору группы сайтов Aurora. network Кириллу Рычкову и тем многочисленным спонсорам, которые обеспечивали нашу работу;

- моим родным и близким, которые позволили мне тратить бесконечное время на сидение за компьютером и витание мыслями в облаках;

- да и вообще всем, кто словом и делом помогал мне все те двадцать лет, что я занимался теоретическими вопросами экономики.

Глава 1

Несколько слов об истории появления новой теории

Как видно из Введения, эта книга – не учебник. Совсем. В ней не будет последовательного изложения всей экономической науки ни в формате политэкономии, ни в формате экономикс, ни в каком другом формате. С содержательной точки зрения она написана как ответ на совершенно неожиданное для меня как для исследователя обстоятельство. Будучи математиком, учась в математической школе и на математических факультетах Ярославского и Московского университетов, я был воспитан в рамках системного подхода к любому вопросу, который встречался на моем пути. И когда в конце 80-х годов я стал заниматься экономической статистикой (в Институте статистики и экономических исследований Госкомстата СССР, а потом России, который тогда возглавлял мой первый учитель экономики и тоже математик Эмиль Борисович Ершов), то обратил внимание на некоторые общие закономерности, которые в учебниках не очень отмечались.

Кроме того, понимание статистических механизмов (кафедра, которую я окончил в 1984 г., сейчас называется «Теории вероятностей и математической статистики», сегодня ее возглавляет А. Н. Ширяев, вице-президент Международного общества финансовой математики, он читал у нас спецкурс по случайным процессам) позволяло мне значительно более трезво смотреть на статистические основания экономической науки, чем видят ее большинство «чистых» экономистов, для которых статистические показатели – это просто

некая априорная данность. А блестящие знания Э. Б. Ершова, В. А. Новичкова и других специалистов ИСЭИ позволили мне увидеть очень многие неожиданные эффекты, которые не отмечаются в учебниках и пособиях.

Дальнейшая работа в Министерстве экономики РФ и Администрации Президента РФ, а также наблюдение за многочисленными западными советниками российских реформаторов, чья идеологическая (и коммерческая, кстати) ангажированность была зачастую видна невооруженным глазом, продемонстрировали мне, что очень часто экономическая наука игнорирует реальные обстоятельства, хорошо известные практикам, но противоречащие некоторым догмам, которые могут носить как идеологический, так и внутринаучный характер.

После вынужденного ухода с государственной службы в начале лета 1998 г. я с группой своих единомышленников, многие из которых тоже имели большой практический опыт управления экономикой на государственном уровне, попытался описать свои наблюдения предыдущих 10 лет в рамках некоторого более или менее прозрачного системного подхода, в результате чего родилась совместная с Андреем Борисовичем Кобяковым книга «Закат империи доллара и конец „Рах Americana“». Отмечу, что посвящена эта книга была всего лишь одному экономическому эффекту, а именно – проблеме структурных дисбалансов и их негативных последствий для реальной практической экономической жизни.

Книга была написана в 2002 г., дополнена последней главой в 2003-м и в том же году вышла в свет. С того дня прошло уже больше 15 лет, и сегодня становится понятно, что очень многие мысли из тех, что там заложены, нашли свое подтверждение. Тут можно упомянуть и саму идею распада Бреттон-Вудской

долларовой системы, и валютные зоны и «парад девальвации», получивший в СМИ после кризиса 2008 г. название «валютных войн», и проблему накопленного долга. К слову, знаменитая ныне аббревиатура БРИКС (на момент выхода книги ее вообще не существовало) состоит из первых букв названий стран, которые мы предполагали как базовые в своих валютных зонах.

Тем не менее ни идеи, заложенные в книге (которые даже сегодня выглядят вполне актуально, хотя она и написана довольно устаревшим языком), ни высказанные позднее концепции, описывающие предстоящий кризис 2008 г., ни дальнейшее развитие всего корпуса связанных с изложенными в книге идеями не нашли поддержки в академической науке. Причем речь не идет о том, что в книге содержались какие-то откровенно антинаучные фантазии, как уже отмечено выше, ряд описанных в ней конструкций уже нашел свое место в рамках развития кризисных экономических процессов в мире, однако серьезной и конструктивной критики, не говоря уже о конструктивном сотрудничестве, мы так и не дождались.

Более того, мировая экономическая наука не просто прозевала кризис 2008 г., который в этой книге был описан как неизбежный. Она даже сегодня, по истечении 10 лет с его начала, так и не в состоянии определить, из-за чего он произошел и как будет развиваться дальше. Если посмотреть на премии памяти Нобеля, которые считаются на сегодня самой престижной наградой в академической экономической науке, то ни одна из них с момента начала кризиса не была вручена за его исследования! Академическая наука демонстративно отказывается от публичного обсуждения самого главного (с точки зрения практически любого человека на Земле) экономического явления последних лет!

При этом я (и не только я) с негодованием отмечаю мнение о том, что кризис 2008 г. закончился и сменился экономическим ростом. Даже самые предварительные оценки ситуации с учетом реальных масштабов инфляции, многочисленных изменений методик оценки ВВП (в том числе включения в него «гудвила» и интеллектуальной собственности) роста не показывают. Об этом же говорит уровень жизни и доходов домохозяйств. Кроме того, и это, быть может, самое главное, не произошло принципиального снижения накопленного перед кризисом долга. Иными словами, произошел просто его переучет, при котором часть нового долга уравнивала в балансах фиктивный рост ВВП.

Да и вообще, с точки зрения любого управленца-хозяйственника, что это за рост, при котором долг растет существенно быстрее ВВП? Или, иначе, что это за компания такая, в которой капитализация значительно отстает от роста долга? Ясно же, что речь идет всего лишь о конвертации части долга в механизмы капитализации, а фактическая стоимость компании в такой ситуации может только падать.

В реальности это значит, что вопросы механизмов кризиса, его масштаба и последствий не просто не сняты с повестки дня, а, напротив, стали еще более актуальными, чем были в 2003 г. Да и наши новые исследования, которые дополнили результаты начала 2000-х годов, показали, что на практике кризис не был преодолен, он был только лишь приостановлен. И как только ресурсы, за счет которых этот эффект был достигнут (а они, как будет видно ниже, носят ограниченный характер), будут исчерпаны, кризис возобновится с новой силой.

При этом болезненная реакция на некоторые идеи и соображения, высказанные в нашей книге со стороны академической науки, очень четко коррелировали в

рамках того самого системного подхода с теми идеологическими проблемами, с которыми я столкнулся в начале 90-х годов. И появилось естественное желание дать альтернативное описание экономических процессов, быть может, не исчерпывающее по объемам, направлениям и по времени, но позволяющее системно описать те противоречия, с которыми я столкнулся и с которыми сталкиваются любые исследователи и практические специалисты, пытающиеся управлять экономическими процессами как на уровне государств, так и на уровне корпораций. Кроме того, вторым желанием было дать логически непротиворечивое и системное изложение экономических процессов для людей, не получивших формального экономического образования. Не залезая в глубокие научные дебри, практикам не очень интересные.

В части ответа на первый вопрос у меня, в общем, были предварительные соображения, полученные в процессе взаимодействия с экономической наукой во время моей работы на государственной службе. Ученые видят мир исключительно в рамках своих, уже согласованных друг с другом методологических схем, конструкций и моделей, и если какие-то реальные процессы в эти конструкции не включаются, они их достаточно легко игнорируют. В лучшем случае они начинают долгосрочный (на много лет) процесс подготовки новых моделей под эти реальные процессы, в худшем – объявляют их фейком, ошибкой, артефактами, не достойными рассмотрения.

Подчас нужны десятилетия для того, чтобы сдвинуть базовые научные школы в нужном практическом направлении. И по этой причине идеи и конструкции, придуманные как раз практиками государственного управления, у которых нет не то что десятилетий, а подчас и нескольких месяцев для реакции на какие-то события, научной общественностью часто встречаются в

штыки. Свою негативную роль играет и научная иерархия, войти в которую со стороны практически невозможно, недаром научные школы регулярно приводят в качестве примера тоталитарные организации.

Для ответа на второй вопрос я использовал много механизмов: писал статьи, участвовал в телевизионных и радиопрограммах, вел и веду передачи на радио, были у меня и авторские аналитические передачи на телевидении («Пятерка по экономике», которая выходила на канале «Спас», и чуть позже программа на «РБК-ТВ»), создал сайт в Интернете (на сегодня это khazin.ru). Но все они обладали серьезным недостатком: они могли затрагивать только локальные моменты, целостной концепции через них провести, в общем, было невозможно.

В рамках работы консалтинговой компании «Неокон», созданной мною с несколькими товарищами в 2002 г., нам удалось прочесть несколько курсов лекций по экономической теории, которые, как мне (и нашим слушателям, кстати) представляется даже сегодня, были очень интересными и познавательными. Но серьезной работы по обработке и изданию этих лекций нам провести не удалось; кроме того, эти курсы все-таки носили очень академический характер и были достаточно объемны. Значительной части тех людей, которые интересуются кризисными процессами, такое глубокое изложение теории просто не нужно, особого смысла оно для них не несет, они его просто не будут читать. А вопросы к сути экономических процессов все равно останутся.

И вот тогда я понял, что нужно писать книгу. Собственно, ее читатель сегодня и держит в руках. И посвящена она как раз системному изложению экономических процессов в мире. При этом в процессе углубления понимания моментов, рассматривавшихся

нами в книге 2003 г., становилось понятно, что реализовать ту мечту, о которой я писал во Введении, т. е. так описать развитие экономики периода капитализма, чтобы она нанизывалась, как кольца, на единый базовый стержень, получается! Что позволило, в частности, существенно сократить многочисленные и сложные обсуждения отдельных экономических конструкций и обстоятельств, которыми переполнены практически все экономические тексты.

Кроме того, я постарался обобщить те моменты, которые, формально не являясь частью экономической теории, тем не менее играют принципиальную роль, в том числе в оценке кризисных процессов в сегодняшнем мире. В конце концов, повторю это еще раз, экономика – это общественная наука, и рассматривать ее в отрыве от общественных процессов нельзя, это неминуемо приведет к тому, что какие-то серьезные моменты будут упущены. Благодаря этому, кстати, становится возможным ответить на вопрос о том, почему экономическая наука так любит одни аспекты экономических процессов и не любит другие. Да и упомянутые выше идеологические проблемы найдут свое объяснение.

В общем, с моей точки зрения, проблема любой науки, особенно гуманитарной, состоит в том, что она по мере своего развития отрывается от той реальности, для раскрытия которой теоретически создавалась. Как уже отмечалось, мы с этим сталкивались и сталкиваемся постоянно, когда рафинированные «ученые», постоянно ругающие лично меня за отсутствие базового экономического образования и нас всех за незнание «научной» терминологии, не в состоянии ответить на банальные вопросы, на которые мы в рамках своего описания реальности дали понятные и, в общем, признаваемые всеми, кто с ним знаком, ответы. Об ответах на вопросы сложные я даже не говорю.

Здесь, кстати, нужно расшифровать термин «мы», который в дальнейшем будет встречаться в книге достаточно часто. Дело в том, что в рамках системы государственного управления есть довольно много людей, которые крайне скептически относятся к разным академическим рассуждениям (в США для авторов последних даже придумано достаточно обидное прозвище «яйцеголовые»). Просто в силу того что они имеют возможность видеть, как устроена жизнь и экономика в реальности, в частности, как эта реальность реагирует на вполне конкретные сигналы. Но эти люди не имеют возможности ни систематизировать это свое понимание, ни более или менее регулярно доносить его до широкой общественности. У них просто нет на это времени, а часто и привычки.

Но в нашей стране на границе 1990-2000-х годов произошло интересное событие – либеральная политическая команда получила возможность жестко вычистить из системы государственного управления тех людей, которые были с ней не согласны, в том числе – в базовых основах регулирования экономики. Большая их часть не были склонны к чисто научной деятельности, но часть из них такую тенденцию имели. И, как мне кажется, именно по этой причине в нашей стране в начале нового века и произошел резкий прорыв в развитии экономической теории на базе политэкономии. Теоретически, может быть, если бы в 1989 г. победила группа Примакова – Маслюкова, то прорыв произошел бы в либеральной экономике, но история сослагательного наклонения не имеет.

В результате у части **нелиберальных** экспертов (не путать с **антилиберальными!**), у которых уже были серьезные практические знания по управлению экономикой, причем в кризисной ситуации, появилось довольно много свободного времени (некоторым по независящим от них причинам вообще пришлось

несколько лет быть безработными). И они начали активно эти свои знания претворять в описание тех процессов, которые происходили в мире. Одна из таких групп объединилась в рамках Ассоциации политических экспертов и консультантов (АсПЭК), неформальной группы, лидером которой был ныне уже покойный политолог и политтехнолог Михаил Малютин. Если быть более точным, то возникла эта группа еще в начале 90-х, но упор на экономическую теорию возник именно в это время. В этой группе экономикой по большей части занимались Олег Григорьев и я.

Собственно, Олег Григорьев, который как раз получил профессиональное экономическое образование и всю жизнь работал по этому профилю, начал создавать альтернативную существующим экономическим теориям конструкцию задолго до этого. Но основной прорыв произошел как раз в начале 2000-х. Мы еще довольно долго (до 2011 г.) работали вместе, в том числе в компании «Неокон», затем наши пути разошлись, но мы были далеко не единственными. Самое главное то, что в начале 2000-х годов в нашей стране появилось довольно много людей, которые попытались переосмыслить экономическую теорию с точки зрения рефлексии собственного опыта государственного управления и последствий 90-х годов, описания его в рамках единой методологии, причем без апелляции к «единственно правильной» теории. Именно этих людей без уточнения их вклада и современной активности я и понимаю под местоимением «мы» в дальнейшем тексте книги.

При этом, еще раз повторяю, я вовсе не считаю, что цели и задачи этой группы носят антилиберальные цели, понимая под либерализмом не столько экономическую теорию, сколько созданную за последние десятилетия праволиберальную систему управления экономикой, начиная от совершенно неадекватных рецептов в стиле «вашингтонского консенсуса» и кончая многими более

сложными и тонкими теориями, например управления кредитно-денежной политикой. К слову, адепты мейнстримовской теории как раз воспринимают нас как откровенных противников, активно пытаюсь все нелиберальные исследования перевести в статус антилиберальных и, соответственно, вывести самих исследователей в статус откровенных маргиналов. В частности, это хорошо видно, например, в обсуждениях моих работ в российской Википедии, редакторы которой, находясь на идеологической платформе мейнстримовской экономической теории, активно пытались (и пытаются до сих пор) доказать, что мои работы вообще не относятся к экономической науке.

Возвращаясь к основной теме, должен отметить, что в попытках уточнять, распространять, расширять сферу применения созданной почти за 20 лет теории (точнее, целого комплекса локальных теорий, идей и соображений, связанных общим методологическим подходом в единую системную картину) я все время сталкиваюсь с тем, что люди, которые формального экономического образования не имеют (притом что вообще они очень образованны), понимают ее очень быстро и легко. А вот те, кто получил такое образование в рамках мейнстримовской экономической теории (экономикс), отчаянно сопротивляются соответствующему пониманию. Все это навело меня на мысль о том, что такое противостояние политэкономии и экономикс неслучайно, и одна из глав этой книги будет посвящена объективному основанию этого противоречия.

Здесь следует сделать небольшое отступление. В дальнейшем я не раз буду называть доминирующую экономическую школу либеральной, и такое определение у самих представителей этой школы вызывает резкий протест. Они тут же начинают ссылаться на сложные внутренние классификации и

апеллировать к полной его неадекватности. Вместе с тем оно имеет абсолютно естественное объяснение, которое, впрочем, находится вне рамок собственно экономики. Дело в том что любая гуманитарная наука тесно связана (и во многом определяется) с господствующей политической идеологией. В части экономики это подробно описывается в рамках теории глобальных проектов, которую я описываю ниже. А вот политическая идеология описывается двумя основными координатами, противоположные концы которых, соответственно, «левая» – «правая» и либеральная – консервативная.

Так вот, последние 30-40 лет проходили под явным доминированием праволиберальной идеологии. И именно она формировала современный экономический мейнстрим, с целью своей легитимации, разумеется. Но, как будет показано в этой книге, потенциал экономической модели, на которой была построена вся эта система, исчерпан; соответственно, начинает расплываться базовая идеологическая парадигма. Наиболее ярко это заметно в США, в которых наиболее живая политическая модель. Там движение началось от праволиберальной базы: с одной стороны, влево – к леволиберальной идеологии, которую поддерживал самый популярный кандидат от демократической партии (проигравший праймериз 2016 г., скорее всего, только из-за того, что аппарат демократической партии на тот момент контролировался людьми Клинтон), Берни Сандерс; а с другой стороны, от либерализма к консерватизму, поскольку Трамп является очевидным правоконсервативным политиком. Отметим, что естественным завершением этих процессов является левоконсервативное направление, о котором мы еще поговорим.

Но, как следствие, что бы там ни говорили сами представители экономического мейнстрима, эта теория

вписана именно в праволиберальный идеологический дискурс. Собственно, по этой причине соответствующую экономическую школу имеет смысл называть праволиберальной, но для простоты я опускаю первую половину этого определения. Кроме того, существенную роль в ней играют (хотя и являются определяющими) леволиберальные группы в Западной Европе. Что, впрочем, соответствует традиции общественно-политического дискурса, сложившегося в последние годы в России.

Возвращаясь к основной мысли, отметим, что фактическая монополия либеральной экономической школы, сложившаяся последние четыре десятилетия, сделала для ее представителей крайне сложным, а подчас и невозможным понимание альтернативной логики, в том числе и потому, что это во многом обесценивает не только весь объем полученных знаний, но и наработанный за годы работы объем связей и статуса. Фактически чем более успешной была карьера того или иного человека в рамках либеральной академической команды, тем труднее ему отказаться от идеологически одобренных ею взглядов. Легче сделать вид, что неприятного знания не существует, чем какое-то, подчас значительное время находиться в состоянии стресса и фрустрации.

Это, кстати, не только экономике свойственно, но и другим видам деятельности, включая спорт: учить с нуля всегда проще, чем переучивать. По этой причине я понимаю, что переучить специалистов достаточно сложно, они точно будут сопротивляться. И единственное, что тут можно сделать, – это предъявить им некую новую идейную конструкцию, которая будет сильно более привлекательной и позволит им перекомпоновать собственные знания на новой основе, в рамках новой структуры понимания предмета. Плюс, разумеется, продемонстрировать, что приверженность

праволиберальной идеологии и стоящей за нею части элиты может уже и не давать гарантированного успеха в будущем.

Что касается практиков, для которых экономика – это их жизнь, то им вообще учебник не нужен: что необходимо, они и так знают. И если им пунктиром дать понятную логику, то они сами выстроят все необходимые аргументы и восстановят лакуны в теории. Учебники нужны для школ и вузов – так я надеюсь, что в процессе развития нашей теории и до этого дело дойдет.

В общем, настоящая книга представляет собой описание той идейно-логической конструкции, которая, с одной стороны, подвигла нас на написание альтернативной экономической концепции, а с другой – расширялась в рамках ответов на практические вопросы, возникающие в процессе развития мировых экономических (кризисных) процессов. Может быть, некоторые ответы покажутся читателю неправильными – я с удовольствием ознакомлюсь с другими вариантами и идейными построениями. Новая теория для того и существует, чтобы быть поводом для максимально широкого обсуждения и общественного развития.

Как только стало понятно, что наша теория становится существенно шире, чем узкопрофильное развитие отдельных профессиональных вопросов, примерно осенью 2008 г. встал вопрос о том, что для нее необходимо придумать название. Поскольку в этот момент главные разработчики (Олег Григорьев и Михаил Хазин) работали в компании «Неокон», внутри нее был брошен клич, и ее директор Денис Ракша придумал название «неоэкономика». Его и использовали несколько лет, до тех пор, пока в 2011 г. О. Григорьев из «Неокона» не ушел и не решил зарезервировать название исключительно за собственными исследованиями.

Мои попытки объяснить, что это стратегически неправильно, ни к чему не привели, и по этой причине я не буду использовать это название, которое использовал много лет: это официально зарегистрированный за О. Григорьевым бренд. По этой причине в книге в дальнейшем будет применяться термин «наша теория», надеюсь, что читатели сумеют найти более удачный термин, и тогда в следующих изданиях я и стану его использовать. Но в любом случае наша теория – это развитие идей политэкономии в рамках ее главной ветви, от Адама Смита и Маркса до Розы Люксембург.

И в заключение еще раз повторю смысл этой книги: это описание идейно-логического контура, который объясняет развитие экономики за последние два тысячелетия, в том числе общие моменты современного капитализма и античного Рима, возникновение капитализма и кризисы последних десятилетий. Но особое внимание уделено именно периоду капитализма, т. е. периоду с XVI в., и нынешнему кризису, который можно, пусть и с некоторой натяжкой, назвать последним кризисом капитализма.

Отметим: реализация этой программы показала, что базовые экономические идеи подвержены определенной цикличности, они то неожиданно исчезают из повседневности, то столь же неожиданно возрождаются; так, между экономическими моделями социализма и феодализма много общего, как и между моделью античного Рима и финансовым капитализмом. И есть серьезные основания считать, о чем читатель прочтет ближе к концу книги, что некоторые из старых идей дадут толчок развитию посткризисной экономики. Именно этим обстоятельством вызвано название книги, и этому обязано значительное место, которое в ней уделено историко-философским вопросам.

Глава 2

Общие вопросы

Главный вопрос, который встал перед нами еще в далекие 90-е годы, когда Михаил Хазин и Олег Григорьев еще работали (чтобы не сказать, руководили) в Экономическом управлении Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина, был о том, что же положить в основу теории, описывающей современные проблемы экономики. Я, разумеется, не могу повторить все наши рассуждения того времени, многие из них вообще на бумагу не легли, но сама по себе их схема должна быть описана, поскольку иначе разобраться в теории будет достаточно сложно.

При этом само развитие теории заставляет взглянуть на прошлые соображения совершенно с другой стороны. Поэтому я не могу ручаться, что тот же Олег Григорьев или другие наши соавторы (например, Андрей Кобяков) не видят картину несколько иначе. Кроме того, мои собственные представления о правильности тех или иных методологических подходов играют свою роль. Я заранее прошу прощения у всех тех соавторов и партнеров, у которых сохранилась совершенно другая картина мира, но в рамках настоящей книги все-таки буду придерживаться собственной версии событий и логических построений.

Собственно говоря, разработка любой теории требует согласования двух, прямо скажем, противоположных требований (если не считать того, что она еще должна и фактам соответствовать, по крайней мере некоторым): она, с одной стороны, должна быть достаточно сложна, чтобы описывать довольно широкий круг явлений; с другой, иметь достаточно простую

структуру для того, чтобы было понятно, откуда какие выводы берутся.

В этом смысле, кстати, современная либеральная экономическая теория нам всегда откровенно не нравилась. Прежде всего потому, что, будучи математиками (я – «чистым» по образованию, поскольку окончил механико-математический факультет МГУ, а потом много лет занимался математическим моделированием в системе АН СССР, Олег Григорьев – математиком-экономистом, много лет проработавшим в Центральном экономико-математическом институте АН СССР), мы хорошо понимали цену тем математическим моделям, которые в этой теории использовались.

В частности, если взять два экономических параметра (да и вообще любые два параметра, которые можно как-то внешним способом определить), то можно найти сотни других, влияющих на их взаимосвязь. Соответственно, любая математическая модель одни параметры использует, другие – нет. И сразу возникает вопрос: почему для конкретной модели взят вот этот, а не тот? Или, скажем, в каком интервале значений тех параметров, которые в модель не входят, она верна? И таких вопросов можно привести множество. В математике (и, отчасти, в других естественных науках) эти условия обычно оговариваются явно. Но вот экономическая теория (в том числе по идеологическим причинам, но об этом ниже) обычно их деликатно обходит...

Тут я могу привести конкретный пример из своей практики. В 1995-1997 гг. я возглавлял Департамент кредитной политики Министерства экономики РФ и по долгу службы активно занимался так называемым кризисом неплатежей. В процессе этой работы мне пришлось на практике проверить так называемую формулу Фишера о связи уровня цен и денежной массы, которая лежала в основе кредитно-денежной политики

Гайдара и его нынешних последователей, направленной на снижение инфляции. Довольно быстро выяснилось, что снижение денежной массы в конкретных условиях российской экономики середины 90-х годов ведет не к снижению, а к повышению инфляции!

Более подробно эту информацию можно посмотреть в моем докладе 1996 г. (см.: <https://khazin.ru/articles/1-mirovoy-krizis/444-doklad-o-neplatezhakh>), сейчас же только отмечу, что формула Фишера работает только в ситуации нормальной монетизации экономики. Напомню, что монетизация – это отношение расширенной денежной массы (агрегат М2 для России) к ВВП страны. Для нормальной организации денежных расчетов она должна быть в пределах 90-110 % (на крайний случай – 80-120 %), существенное отклонение от этих цифр говорит либо о недостатках денег для расчетов, либо же о наличии сильно перегретых финансовых рынков. Напомню, что в России перед дефолтом 1998 г. она составляла менее 10 %.

Если монетизация недостаточна (как уже говорилось, в середине 90-х в России она была на порядок меньше необходимого), то для того, чтобы формула была верна, необходимо учитывать полный объем денежных суррогатов, которые используются для замены денежного оборота. С учетом скорости обращения (методики ее определения современная наука не имеет) и доли оборота, который они занимают. В теории об этом не пишут, поскольку сверхнизкая монетизация экономики, сложившаяся в России 90-х, была сильной экзотикой, но факт остается фактом: чистая формула Фишера, при всей ее незамысловатости, в условиях России 90-х годов вообще не работала. Но признать этот факт гайдаровцы не могли, поскольку он во многом лежит в основе их претензий на право монопольного управления экономикой в России.

Не сработала эта формула и в США: серьезная эмиссия 2008-2014 гг. (так называемые программы «ОЕ») не вызвала в этой стране адекватной (если исходить из формулы Фишера) инфляции. Связано это, однако, было не с монетизацией, а с другим важнейшим параметром денежного обращения, кредитным мультипликатором. Грубо говоря, в денежной системе США в указанный период наличные деньги заменяли кредитные, денежная база резко выросла (с 0,8 трлн долларов на момент начала кризиса до 3,3 к моменту окончания эмиссионных программ). А кредитный мультипликатор (т. е. отношение расширенной денежной массы к денежной базе) снизился за это время с 17 примерно до 4. Структура расширенной денежной массы претерпела серьезнейшую трансформацию, а вот ее совокупный объем (от которого и зависит инфляция), выражаемый для США агрегатом М3, практически не изменился.

Отметим, что анализ структуры денежной массы в США дает и ответ на вопрос о том, почему эмиссию, которая поддерживала не только американскую, но и мировую экономику, остановили. Дело в том, что нормальное денежное обращение требует активной работы банковской системы, т. е. достаточно высокого мультипликатора. А если он падает ниже 4, то начинаются эффекты, сравнимые с российским «кризисом неплатежей» (во времена которого кредитный мультипликатор был порядка 1,2-1,4), в этом смысле, кстати, монетизацию и кредитный мультипликатор нельзя считать совсем независимыми параметрами. Так вот, пока кредитный мультипликатор был сильно больше 6 (что означает наличие финансовых пузырей на рынках), можно было безболезненно (т. е. без инфляции) заниматься денежной эмиссией (уменьшая кредитную), но после того, как мультипликатор, снижаясь, достиг критического (с точки зрения появления рисков «кризиса неплатежей»)

значения, этот процесс был остановлен. Это, кстати, повлекло за собой серьезные последствия, но об этом ниже в нашей книге.

В учебниках об этих тонкостях не пишут, журналисты от экономики их не знают (да и академические специалисты зачастую тоже, поскольку узкая специализация не дает возможности разбираться в тонкостях «соседних» экономических дисциплин), и те исследователи, которые никогда не сталкивались с реальными процессами управления в ситуации избытка или недостатка денежной массы, могут искренне считать (и считают), что эта формула носит универсальный характер. Тем более что она «интуитивно понятна». Отметим, кстати, что даже само использование слова «эмиссия» тут не совсем корректно, поскольку речь шла об эмиссии денежной (т. е. печати наличных денег), а масштаб кредитной эмиссии (т. е. увеличение объема кредита в экономике), напротив, сокращается, что как раз видно по снижению кредитного мультипликатора. А если еще добавить, что кредитная эмиссия американскими банками продолжалась, но для внешней по отношению к экономике США финансовой среды, то картина становится еще более сложной.

В общем, как видно даже из самого простого анализа, формула Фишера имеет слабое отношение к реальным процессам в кредитно-денежной системе, и это показывает, в частности, что любые модели, даже те, которые кажутся простыми и очевидными, на самом деле могут быть в конкретных ситуациях довольно далеки от адекватности.

И это еще самый простой случай, который явно не подходит под категорию «черного лебедя» по Талебу. Она вполне может проявиться в случае принципиального изменения ситуации, в том числе могут проявиться какие-то новые параметры, которых до

того вообще никто не учитывал, которые даже предусмотреть никто не мог!

Федеральный долг (<https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN>)

Долг населения (<https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>)

Денежная база (<https://fred.stlouisfed.org/series/BOGMBASE>)

M3 (<https://fred.stlouisfed.org/series/MABMM301USA189S>)

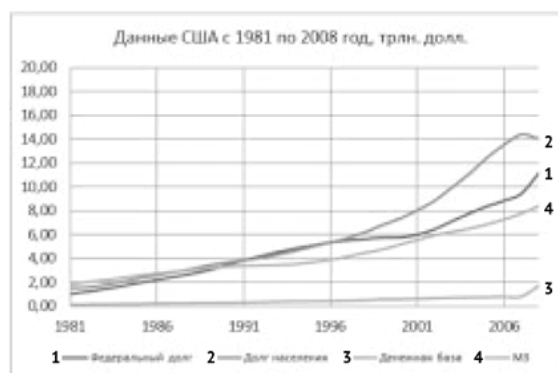
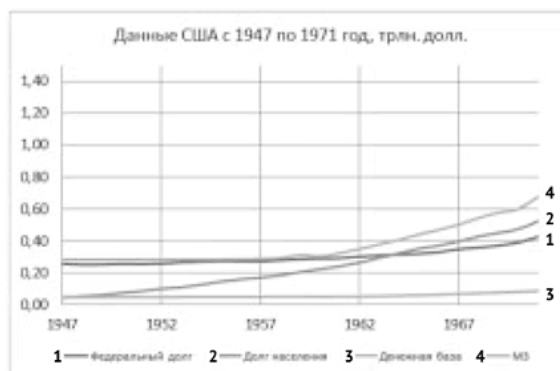


Рис. 1. Базовые финансовые показатели США (1947-2008 гг.)

Еще один очень важный пример. Рассмотрим базовые финансовые показатели экономики США за разные периоды времени (рис. 1).

Если посмотреть на эти графики, то видно, что модели финансового управления в указанные периоды сильно отличались друг от друга (разные показатели занимали доминирующую роль). И если до начала кризиса 70-х годов (крайне важного периода с точки зрения развития капиталистической экономики, что мы еще ниже увидим) можно говорить о некотором пропорциональном развитии финансовых показателей (с общим ростом монетизации), то уже с 1981 г.

начинается явный ускоренный рост долговых процессов, который, собственно, в части частного долга заканчивается как раз к началу кризиса 2008 г. Но в теории эти моменты в общем не отражены.

Во всяком случае, попытки разобраться, почему рекомендуемая нам (России) финансовая политика так отличается от той, которую реализовывали «развитые» страны, к успеху меня не привели. Соответственно, пришлось разбираться самому, что в конце концов стало одной из причин, которые привели к появлению настоящей книги.

Вообще, таких примеров можно привести массу, и все они ставят под серьезные сомнения классические либеральные модели. Да и попытки их реализовать на практике (вспомним, например, банкротство фонда Long-Term Capital Management в 1998 г.) тоже часто не дают желанного результата. В конце концов, есть и самая серьезная причина, уже отмеченная выше, с подозрением относиться к мейнстримовским экономическим теориям: они так и не дали в рамках своего подхода теории современного кризиса.

Более того, носители и адепты этой теории все время пытаются подогнать нынешний кризис под старые лекала, хотя есть целая куча фактов, которые в них ну никак не ложатся. Даже на такой простой вопрос, как причина того, почему нынешний кризис продолжается так долго, ответа до сих пор дано не было. Можно было закрыть на это глаза, в частности сослаться на официальную экономическую статистику, степень оптимистичности которой превышает все нормы приличия и при этом все время растет. Но я предполагаю, что читатель этой книги более адекватен ситуации, чем чиновник, отстаивающий «единственно правильную» цифру экономического роста, и напоминаю, что в нашей теории ответ на этот вопрос есть!

Причина такой печальной ситуации не только в абсолютизации математических моделей (они, как я уже отмечал, часто работают в крайне узких диапазонах параметров, в том числе и тех, которые в них самих вообще никак явно не упомянуты), но и в том, что экономика – это общественная наука. То есть она не только описывает многие общественные процессы (хотя и не со всех сторон), но еще и своими выводами затрагивает всю модель общественных и политических отношений. И любая государственная система, как политическая, так и управляющая, как только сталкивается с действительно серьезным кризисом, начинает активно менять правила игры, что делает сравнительный анализ делом крайне сложным.

Кроме того, политический мир крайне идеологизирован и чрезвычайно болезненно реагирует на любые внешние попытки объяснить мотивы и причины своих действий, несоответствующие пропагандистским догмам. Даже простые и ясные решения не могут быть реализованы, если они затрагивают интересы влиятельных элитных групп, что часто приводит к ситуации, когда кризис вполне умышленно заводят в крайне опасные стадии. Очень хорошо это было видно в процессе предвыборной кампании в США 2016 г. и начала президентского срока Дональда Трампа. При этом государственная машина внимательно следит за тем, чтобы альтернативные мейнстриму теории и взгляды не приобрели слишком большой популярности.

Здесь имеет смысл привести один пример, который к тому же очень хорош тем, что носит абсолютно деполитизированный характер. В книге «Закат империи доллара и конец „Рах Americana“» мы писали о том, что по мере развития кризиса центральные банки различных стран будут проводить активную политику эмиссии и девальвации своих валют в связи с необходимостью

поддержания национальных (или, более широко, подконтрольных) экономик. У нас эта политика получила название «парад девальваций». Тогда она смотрелась достаточно экзотически и многими даже доброжелательными критиками была поставлена под сомнения (со ссылкой на то, что «всем очевидно», что это контрпродуктивно). Однако после сентября 2008 г. эта политика стала на какое-то время главной проблемой международных финансовых организаций G8 и G20, борьбе с ней были посвящены главные политические и экономические форумы. Правда, название она получила другое, «валютные войны», но суть от этого не меняется.

Причины этого явления носят абсолютно объективный, но не столько экономический, сколько именно общественный характер, отчего и борьба с ним, в общем, особым успехом не увенчалась. Хотя никто не сомневается в том, что для устойчивости всей долларовой (Бреттон-Вудской) системы такое явление вовсе не полезно. Важно то, что этот пример очень хорошо показывает, что, описывая экономические процессы, совершенно невозможно оставаться исключительно в рамках чисто экономических, «объективных» процессов.

Чуть ниже в настоящей книге я покажу, что вся современная экономическая теория (что мейнстримовская, неоклассическая, что марксистская политэкономия) находится в крайне жестких идеологических тисках, что она жестко табуирована и именно по этой причине выйти за некоторые рамки просто не может. И именно эта ситуация не дает возможности написать в рамках либерального экономического дискурса теории современного кризиса. Что касается политэкономии, то она после крушения СССР избавилась от политических запретов, но зато практически потеряла государственную поддержку – со

всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. Может быть, именно по этой причине наша теория выросла из политэкономии, как это и отмечалось во Введении, но происходило это достаточно медленно, и этот процесс, в общем, достаточно долго протекал в не публичной сфере.

Вообще я постараюсь не увлекаться экскурсами в историю экономической мысли. Большая часть читателей этой книги, как я подозреваю, «первоисточники» не читала (да и я не получил систематического экономического образования), а для понимания тех идей, которые в ней отражены, это и необязательно.

Будут подробно описаны только отдельные аспекты, которые мне представляются принципиальными и без которых невозможно разобраться в общей линии наших рассуждений. Но и тут есть одна тонкость – даже в самом начале нам было понятно то, о чем я уже писал выше: что социально-политическая составляющая теории современной экономики не менее важна, чем чисто экономическая. А это как раз особенность политэкономии.

Нужно отметить, что в любом случае опыт государственного управления, полученный мной в середине острокризисных 90-х годов, когда нужно было в ограниченный срок решать конкретные, часто очень болезненные вопросы, показал, что типовые модели в таких случаях не работают. Более того, на один и тот же вопрос, например о причинах роста инфляции или увеличения доли нелегального налично-денежного оборота, в разное время находились разные ответы. То есть каждый раз приходилось искать конкретный параметр, отвечающий за исследуемый эффект. И многочисленные совещания, посвященные поискам конкретных причин конкретных проблем, показали мне,

что универсальные модели работают в реальной жизни очень плохо.

Можно отметить и еще одно обстоятельство. Когда я пришел в Министерство экономики в 1994 г., там еще работало очень много специалистов с опытом Госплана СССР. И на многочисленных совещаниях, на которых обсуждались различные проблемы экономики (их тогда было не просто много, а колоссально много), все время оказывалось, что точные причины тех или иных явлений называют не абстрактные теоретики, а как раз старые практические специалисты. И каждый раз, когда я оказываюсь в среде этих самых теоретиков, я вспоминаю эти совещания – и вижу, насколько их абстрактные рассуждения далеки от реальности.

Причины тут понятны: опытные профессионалы оперируют значительно большим объемом параметров, чем можно включить в обозримые модели, и способны, исходя из своего личного опыта, критически оценивать, какие из них играют принципиальную роль в конкретных обстоятельствах. Но насколько велика разница, нужно все-таки посмотреть своими глазами.

В общем, я думаю, что без особой вероятности ошибки можно сказать, что абстрактные теоретики не выигрывали в споре никогда.

Именно по этой причине я практически отказался от применения математических моделей в этой книге, именно по этой причине мы практически не используем их в своей теории, которая была создана для описания современного кризиса. Если речь идет не об изучении очень конкретных приложений в очень узкой ситуации, они, в общем, не работают. Но ведь сам-то процесс развития идет! И по этой причине мы попытались найти тот самый главный фактор, который определяет экономическое развитие последних столетий.

Если отвлечься от всех ложных путей, неправильных догадок и (как стало понятно значительно позже) не

совсем адекватных рассуждений, можно попытаться восстановить базовую линию наших размышлений. Ну, точнее, как я уже писал выше, моей интерпретации этой линии, появившейся в процессе общих обсуждений сложившихся проблем. Началась она, естественно, с конкретных вопросов, которые выглядели на первом этапе достаточно оторванно от базовой экономической теории.

Например, с таких: почему в античном Риме канализация была, а в Париже ее снова начали проводить только в 60-е годы XIX в.? Почему в античном Риме были мануфактуры, а во времена Средневековья, раннего во всяком случае, их не было? В какой момент банки, деятельность которых христианской церковью сильно не приветствовалась, теоретически во всяком случае, стали не просто легальными институтами, но и получили уникальные для других сфер деятельности права (частичное резервирование)? Почему капитализм начался именно в XVI в.?

Глава 3

Экономические загадки Древнего Рима

Разумеется, точного ответа на эти вопросы нам получить не удалось, по поводу каждого из них написаны книги, из которых можно составить библиотеки. Но некоторое направление мысли они нам дали. И состояло это направление в том, что мы поняли, что в античном Риме теоретически мануфактур не должно было быть! По очень простой причине – там не могло быть спроса, в современном его понимании!

То есть сами мануфактуры, производительность труда на которых была выше, чем у рядовых граждан (напомним, рабовладельческий строй, натуральное хозяйство!), быть могли. Но вот куда они могли девать свою продукцию? Кто ее должен был покупать? Мне на это возразят, что Рим был миллионным городом (кстати, в Европе через 1000 лет город в 20 000 человек населением считался очень крупным), в котором были крупнейшие рынки, и я соглашусь, но откуда у римских жителей были деньги? Что они такое делали, что производители пшеницы из Северной Африки и украшений из Греции и с Востока, пряностей и шелка из Китая соглашались обменивать свою продукцию на это что-то? И вообще, производить что-то в таких колоссальных объемах, намного превышающих их собственные потребности?

Еще раз повторяю, речь идет о рабовладельческом строе, при котором большая часть населения жила в рамках натурального хозяйства!

Собственно, тут нужно привести некоторое количество цифр и фактов. Просто, чтобы оценить

масштаб стихийного бедствия.

Но начнем мы с цитаты одного очень известного автора.

«Что делал нормальный, классический грек римской эпохи? Или римлянин, или сириец? Как он проводил свой день? Утром он вставал с головной болью от вчерашней попойки. Причем это и люди богатые, и люди среднего состояния, и даже бедные, потому что они норовили где-нибудь приспособиться к богатым в виде подхалимов таких – они назывались клиенты (специальное название было) – и попользоваться от них. Ну, он, значит, пил легкое вино, разведенное водой, закусывал чем-нибудь и, пользуясь утренней прохладой, шел на базар, чтобы узнать новости. (Агора – рынок, а я говорю по-русски – „базар“.) Ну, там, конечно, он узнавал все нужные ему сплетни, пока не становилось жарко. Потом он шел к себе домой, устраивался где-нибудь в тенечке, ел, пил и ложился спать-отдыхать до вечера. Вечером он вставал снова, купался в своем атриуме (это были какие-нибудь, я не знаю, бани поблизости) – он ходил туда, тоже новости узнавал. Взбодренный, он шел развлекаться. А в какой-нибудь Антиохии, в Александрии, в Тарсе, в Селевкии, уж не говоря о Риме, – было где поразвлечься. Там были специальные сады, где танцевали танец осы. Это древний стриптиз, и все это было очень интересно, и выпить было можно. И после этого танца тоже было можно най ти себе полное удовольствие за весьма недорогую плату. Потом его доставляли, уже совершенно расслабленного и пьяного, домой,

где он отсыпался. А на следующий день что делать? – То же самое. И так, пока не надоест»

[Л. Гумилев].

Не правда ли, это описание больше напоминает коммунизм (от каждого по способностям – вот, пить умею! – каждому по потребностям), нежели нищету Древнего мира? Но не преувеличил ли Гумилев благосостояние граждан Римской империи? Что говорят об их доходах экономические историки (рис. 2)?

По меркам 2017 г. примерно 1100 долларов по покупательной способности 1990 года, не очень много (уровень современных Монголии и Северной Кореи). Но если взять относительно близкий 1820 г. (когда уже изобретены паровые машины и вовсю развивается Промышленная революция), то обнаружится, что в тогдашней Франции этот доход был 1135, в Италии – 1117, в Германии – 1077 [Maddison]. В Римской империи (не в столице, а во всей многомиллионной империи) люди жили на уровне, или даже богаче, чем в самых богатых странах Европы начала XIX в.!

Автор	В соответствии с HS	Пшеница, кг	\$	Индекс (line 2, col. 4=100)
Темин	166	615	923	119
Банг	230	518	777	100
Хопкинс	250	563	845	109
Шейдель-Фрайзен	260	620	930	120
Гольдмитс	380	856	1284	165

Рис. 2. Подушевой доход по паритету покупательной способности в долларах 1990 г. в ранней Римской империи («Ancient and Pre-Modern Economies»)

На этом месте любой человек, получивший стандартное экономическое образование, начинает бурно возражать: не может быть! Мы ведь знаем как «Отче наш», что экономика всегда растет, и если в 1820 г. подушевой доход был 1000 долларов, то за 2000 лет до этого он должен быть значительно меньше! С тем большим удивлением он узнает, что экономика умеет не только расти, но и рушиться в пыль (рис. 3).

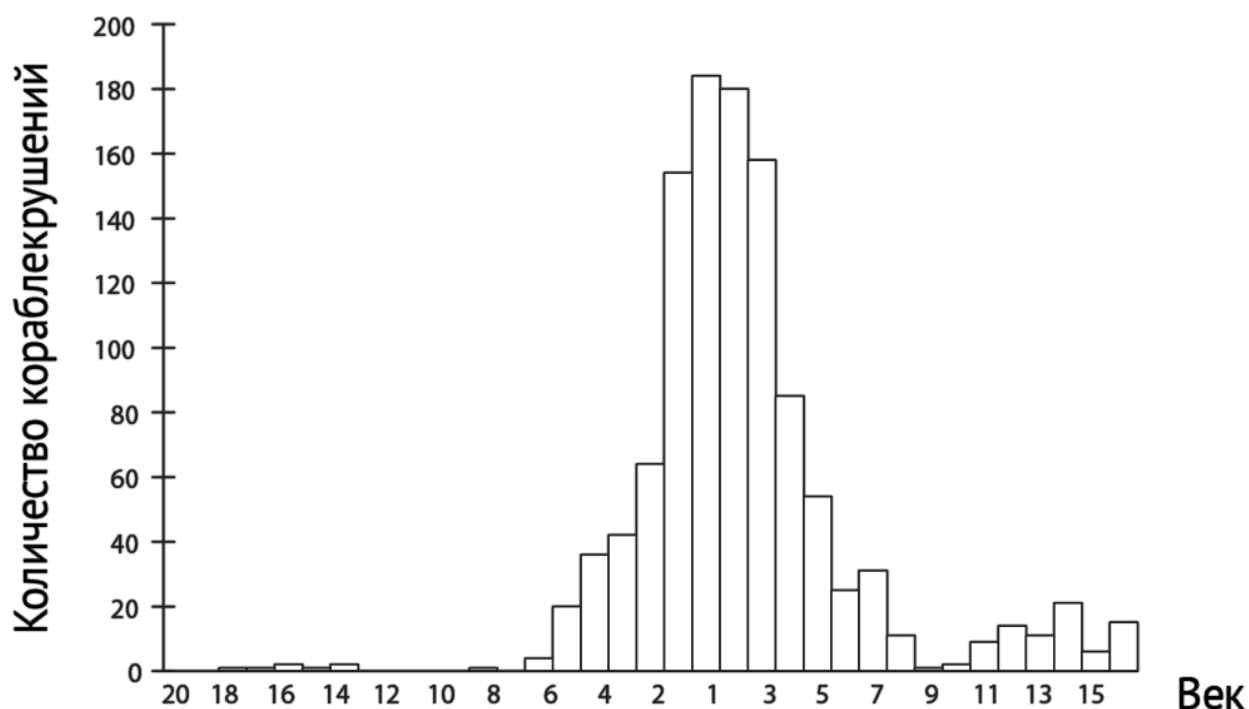


Рис. 3. Относительное количество кораблей, затонувших в Средиземном море, по векам (The cambridge economic history of the greco-roman world)

Вот график обнаруженных в Средиземном море затонувших судов по векам их гибели. Разница между I в. (Римская империя) и XV (позднее Средневековье) – в 10 раз, ине в пользу Средневековья. Римская империя производила **на порядок** больше морских судов, чем Европа 15 веков спустя! Тут, правда, можно сослаться на то, что суда становились все лучше и лучше. Но аргументацию можно продолжить (рис. 4).

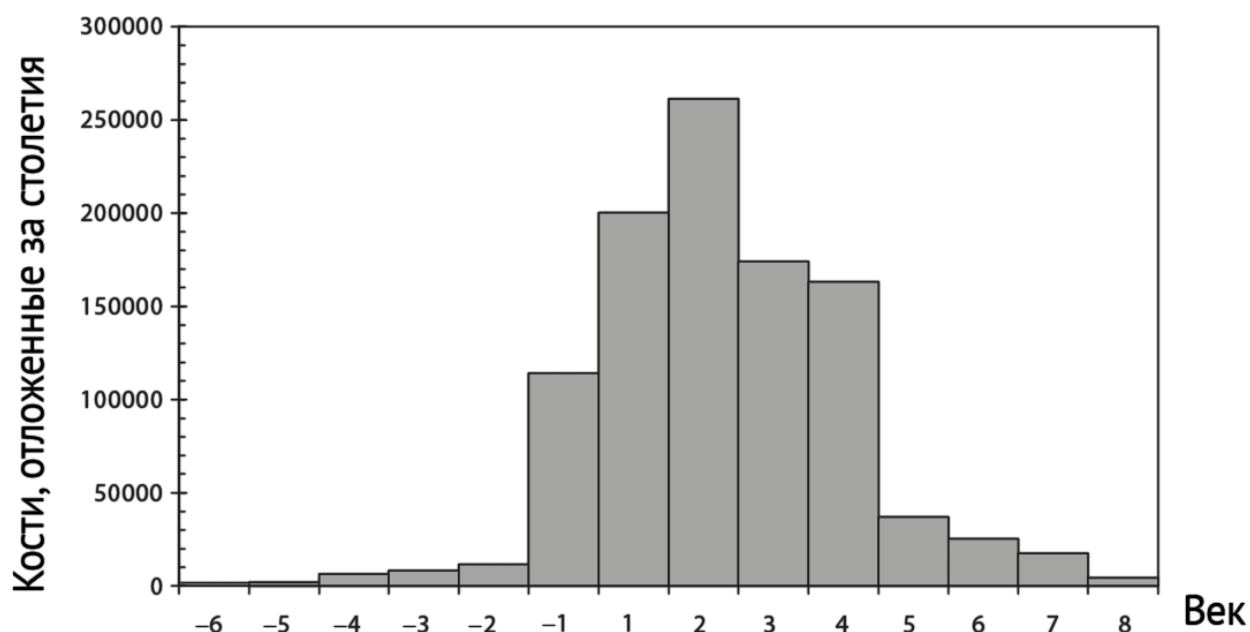


Рис. 4. Количество обнаруженных костей домашнего скота по векам (The cambridge economic history of the greco-roman world)

А как обстояло дело с животноводством? Да точно так же – вот график обнаруженных костей домашнего скота по векам их датировки. Снова кратное, в разы (!) уменьшение поголовья начиная с V в. нашей эры. Уж казалось бы, трава растет независимо от экономических передряг – однако в Римской империи удавалось содержать огромные стада, а с ее развалом они стали никому не нужны.

Но лучше всего уникальность римской цивилизации отражает график (рис. 5).

Вверху оценка мирового производства свинца, внизу – концентрация свинца в наслоениях гренландского ледника, послужившая основой для этой оценки. Римская империя оставила значимый след в леднике (!), а уровень производства свинца, достигнутый в I в. нашей эры, упал в **10 раз** уже через пару веков и восстановился до римского уровня только с началом промышленной революции в XIX в.! В

современной геологической науке есть разные взгляды на причины такого роста количества свинца в ледниках Гренландии в период античной Римской империи. Но поскольку есть и другие данные по масштабу выплавки металлов (просто они не такие наглядные) в этот период и с учетом всех остальных данных, для нас вопрос о высоком индустриальном уровне Римской империи и последующем тысячелетнем спаде представляется очевидным.

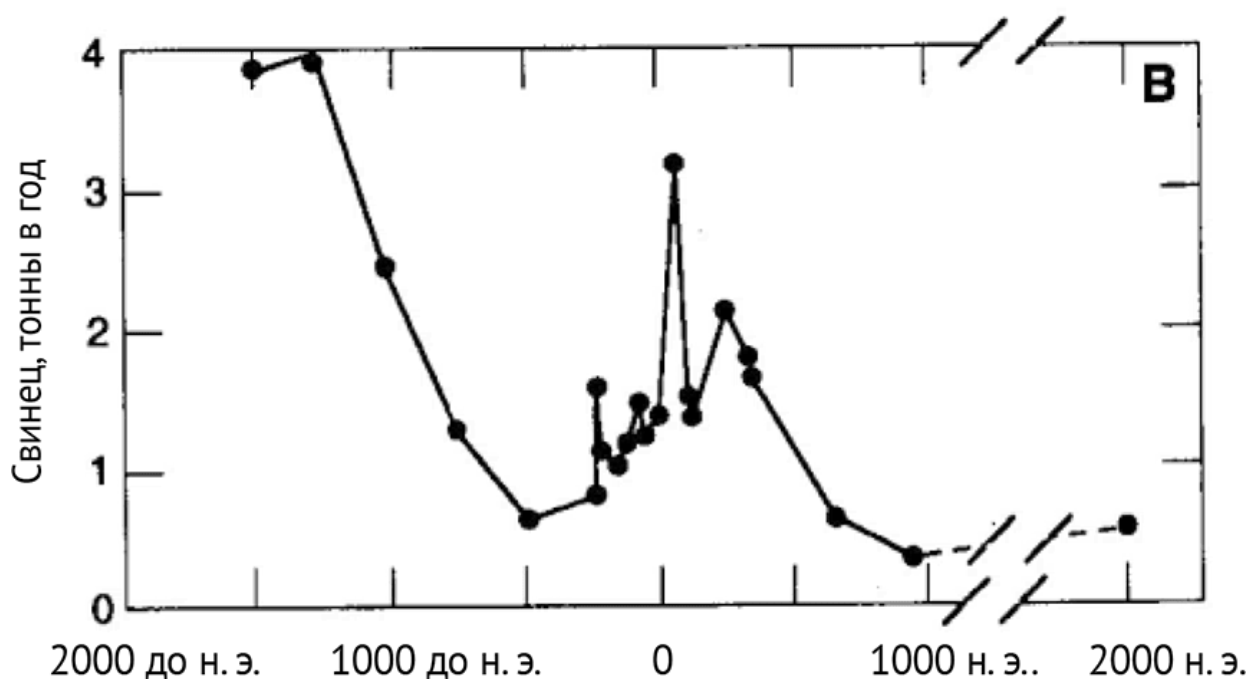


Рис. 5. Оценка мирового производства свинца

Так что невероятное на первый взгляд равенство подушевого дохода в 20 и 1820 гг. н. э. подтверждается различными независимыми измерениями. Римская империя **действительно** достигла выдающегося уровня сельскохозяйственного и промышленного производства – и этот уровень **действительно** упал в разы вместе с ее гибелью.

Следовательно, по-настоящему правильной экономической теорией будет не та, которая рассуждает

о «гарантированном экономическом росте», а та, которая объяснит этот величайший экономический факт в истории человечества. Почему Римская империя за два тысячелетия до промышленной революции достигла тех же уровней производства – а потом (в отличие от Европы XVIII в.) рассыпалась в прах, не оставив после себя никаких следов развитой **промышленной** (см. добычу свинца) экономики?!

И вот тут история ответа не дает. Ничего «такого» граждане Рима и других крупных городов империи не производили. И даже продукция мануфактур тут особой роли не играла, поскольку ее владельцами были незначительные и довольно богатые граждане. Они, конечно, свои ткани на хлеб обменять могли, но откуда тогда хлеб у рядовых граждан Рима? И почему, например, мануфактуры не возникли в других обществах того же периода, например, в Парфянской империи или Китайской. Что такого сделал Рим уникального, что принципиально изменило его экономику, обеспечило построение уникальной по длительности и устойчивости империи? И кстати, почему ее западная часть (восточная во многом жила по общим для того времени экономическим законам и пережила свою соседку на 1000 лет) рухнула?

Так как же у Рима получилось сначала создать экономику XIX в., а потом ее полностью потерять? Если в поисках ответа на этот вопрос мы обратимся к современным учебникам, то обнаружим там примерно следующее: *«...если проследить рост ВВП на душу населения на протяжении всей истории человечества, то можно сделать вывод, что он является феноменом недавнего времени...»* [Бланшар, Макроэкономика].

Феномен Римской империи такие учебники попросту не рассматривают, а современный экономический рост объясняют из простейшей математической модели: *«Отправной точкой любой теории экономического роста*

должна быть совокупная производственная функция, устанавливающая соотношение между совокупным выпуском и факторами производства – $Y=F(K,N)$ » [Бланшар, Макроэкономика].

Факторами производства в современной экономике принято считать «капитал» (дороги, здания, станки и инструменты, а также человеческий капитал – библиотеки, университеты в общем, все, что не является трудом) и «труд» – количество работников в экономике. Начав мыслить в рамках этой модели, можно сразу же предложить сколько угодно объяснений «экономическому росту».

Например, можно предположить, что прирост «капитала» обеспечивает пропорциональный прирост «выпуска» (поставил два станка вместо одного – стал делать вдвое больше деталей). Тогда экономический рост будет пропорционален «инвестициям» – части ВВП, направленной на увеличение совокупного «капитала». При всей своей простоте и очевидной неправильности (сделать вдвое больше деталей всегда можно, а вот продать их – далеко не всегда; проблема заключается не в том, чтобы что-то произвести, а в том, чтобы продукция оказалась востребованной экономикой в целом) эта теория (Харрода – Домара) уже полвека используется в практике международных организаций. Об этом написана прекрасная книга – Истерли, «В поисках роста»; никакие инвестиции на протяжении десятилетий не смогли запустить экономический рост в многочисленных странах третьего мира, но зато обогатили целое полчище международных чиновников.

Можно добавить к числу факторов производства «технологии» (поставил более современный станок вместо старого – стал делать вдвое больше деталей), и мы получим теорию роста Солоу (именно ее обычно и излагают в современных учебниках). Можно добавить еще и «человеческий капитал» (образованность или

квалификация работников, поскольку сильно сложный станок требует соответствующего оператора) и получить самую современную теорию – Лукаса – Ромера. Однако практика стимулирования экономического роста, описанная Истерли, показывает, что все эти теории работают только на объяснение уже имеющегося роста, но бесполезны при попытке запустить новый (в развивающихся странах).

Понятно, почему рост и падение Рима обходятся молчанием в современных учебниках. Следуя производственной модели, пришлось бы признать, что римляне сначала двести лет, словно сговорившись, тратили все свои ресурсы на наращивание капитала, создание новых технологий и строительство университетов (чего, вообще-то, не было), а потом столь же дружно начали разрушать капитал, забывать технологии и сжигать книги. Теория, неспособная самостоятельно объяснить самые главные события в своем собственном предмете, не заслуживает особого доверия; так что теории роста предпочитают обходить стороной казус Римской империи.

Чтобы получить ответ на наш вопрос (что случилось с экономикой Римской империи), нужно воспользоваться **другой** теорией роста, продолжающей традиции Адама Смита и Карла Маркса, одним из принципиальных следствий которой является **конечность капитализма** (вместе с экономическим ростом). В современном экономическом мейнстриме она отсутствует по вполне понятной причине, которую я опишу позже, в главе, посвященной отличиям политэкономии Смита – Маркса от экономикс.

И здесь я еще раз немножко забегу вперед, что позволительно в начале книги, приведя цитату из одного из первых меркантилистов, Антонио Серра: *«Если вы хотите понять, какой из двух городов богаче, посмотрите на количество профессий, которыми*

владеют его жители: чем больше профессий, тем богаче город». Или в переводе на современный экономический язык: чем глубже уровень разделения труда в экономической системе, тем больше добавленная стоимость, которая в ней образуется.

Собственно, разделение труда играет ничуть не меньшую роль, чем у нас, у Адама Смита, и, кстати, где у Серра капитал? Идея разделения труда основывается на фундаментальном экономическом факте – «экономии на масштабе». Если человеку приходится самостоятельно (в условиях натурального хозяйства) обеспечивать себя всем необходимым, он производит (условно) одну домотканую рубашку в год, то рубашка эта обходится в десятки рабочих часов. Если же он займется **только** производством рубашек – выпуск увеличится в сотни раз, и найдется сотня идей, как усовершенствовать каждую отдельную операцию. Одна рубашка из сотни – намного дешевле, чем единственная рубашка. Но чтобы производить сотни рубашек, необходимо, чтобы кто-то еще производил для нашего работника все остальные потребительские блага. Необходимо **разделение труда**.

Теперь становится понятно, куда подевался капитал. Пока наш работник не получит **общеэкономической** возможности обменять свои 100 рубашек на еду, обувь, домашний скарб и все такое прочее, самый передовой «рубашкоделательный» станок будет для него не капиталом, а никчемной железкой. **Материальные ресурсы делает капиталом только конкретная система разделения труда** (попадите в Древний Рим с чемоданом долларов и попробуйте пожить там на этот капитал). Ключевой вопрос здесь – спрос, причем как с точки зрения производителя (кто купит сделанные мною рубашки?), так и с точки зрения потребителя (где я достану то, что нужно мне для жизни, и что я не произвел, занимаясь рубашками).

Как же обстояло дело с разделением труда в Римской империи? Как ни странно, экономические историки подсчитали и это (сложность экономики – это и есть количество профессий, т. е. разделение труда) (рис. 6).

Получается, что разделение труда тесно связано в кризисом Римской империи! И в нашей теории источником феноменального роста является как раз увеличение уровня разделения труда, т. е. усложнение экономики. Но откуда берется само это усложнение? Римляне сговорились и устроили себе разделение труда? А потом, надо думать, передумали? Разумеется, нет! Для разделения труда необходимы определенные экономические предпосылки, и самая главная из них – объем экономики, исчисляемый в количестве людей (рис. 7).

Если размер экономики – одна деревня (вполне типичный случай в странах третьего мира), то никаких фабрик в ней существовать не может, максимум – кузнец и плотник, да и то если деревня большая. А вот если размер экономики – целая страна, с десятками миллионов «фермеров», т. е. конечных потребителей, и есть возможность (римские дороги и римские корабли, которых было в десять раз больше, чем европейских, а также отсутствие таможенных барьеров) **доставить** фабричные товары в любое место, и у фермеров есть возможность за них **заплатить** – то фабрики не просто могут, а обязаны появиться. Они становятся экономически **выгодными**.

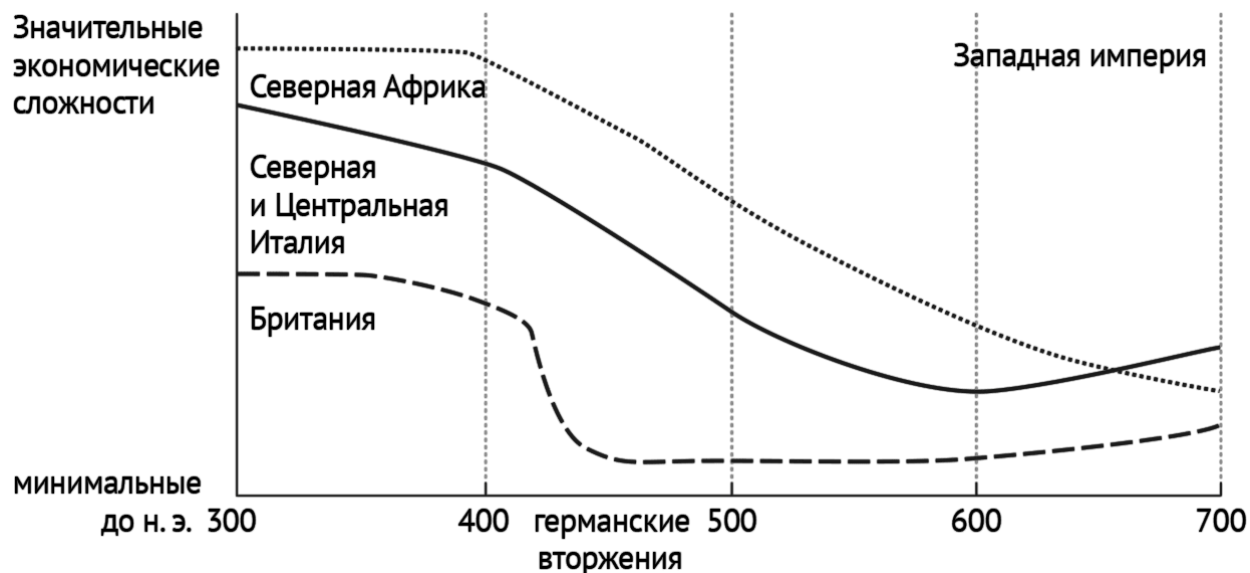


Рис. 6. «Сложность» экономики региона Средиземного моря с 300 по 700 г. н. э. (Bryan Ward-Perkins, «The Fall of Rome»)

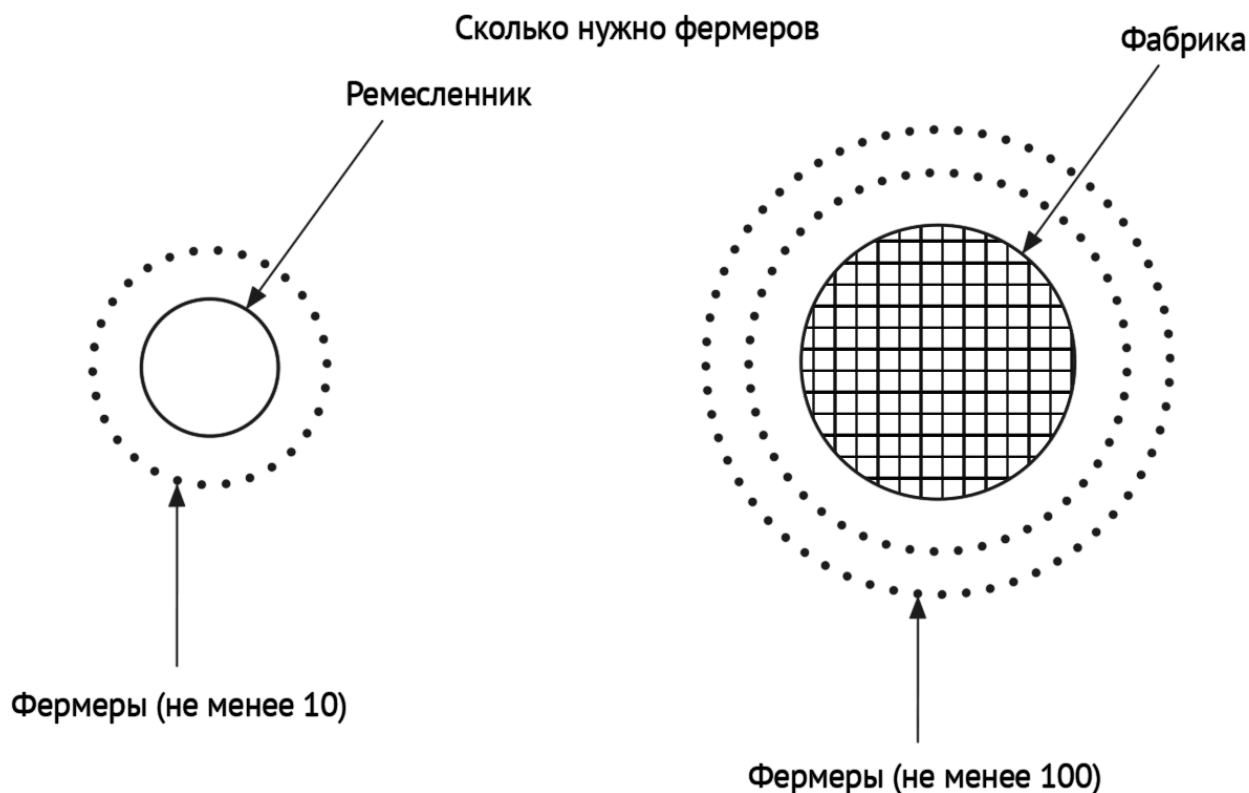


Рис. 7. Зависимость глубины разделения труда от объема экономики (из книги Олега Григорьева «Эпоха роста»)

Проверим наши рассуждения (пока – только рассуждения) фактами. Что произошло с территорией (а значит, и населением) Римской империи в эпоху ее бурного роста (II-I вв. до н. э.) (рис. 8, 9, 10)?

Территория увеличилась в десятки раз, и это по большей части территория с отличной доступностью – побережье Средиземного моря. Границ и таможен не существует, все выделенное на карте – одно государство с единым рынком.

А как много людей жило в те годы в империи? Чаще всего в исследованиях упоминается значение в 60 млн человек. Много это или мало? Вот численность населения европейских стран 1820 г.: Франция – 30 млн, Италия – 20, Англия – 20. Вместе – больше, но это **разные** страны, с весьма жесткими (вплоть до общеевропейских войн) ограничениями на взаимную торговлю. Так стоит ли удивляться, что, несмотря на две тысячи лет технического прогресса, подушевой ВВП в этих странах едва дотягивал до римского? Так и должно быть – не тот масштаб экономики!



Рис. 8. Рим в 212 г. до н. э.



Рис. 9. Рим через век, в 86 г. до н. э.

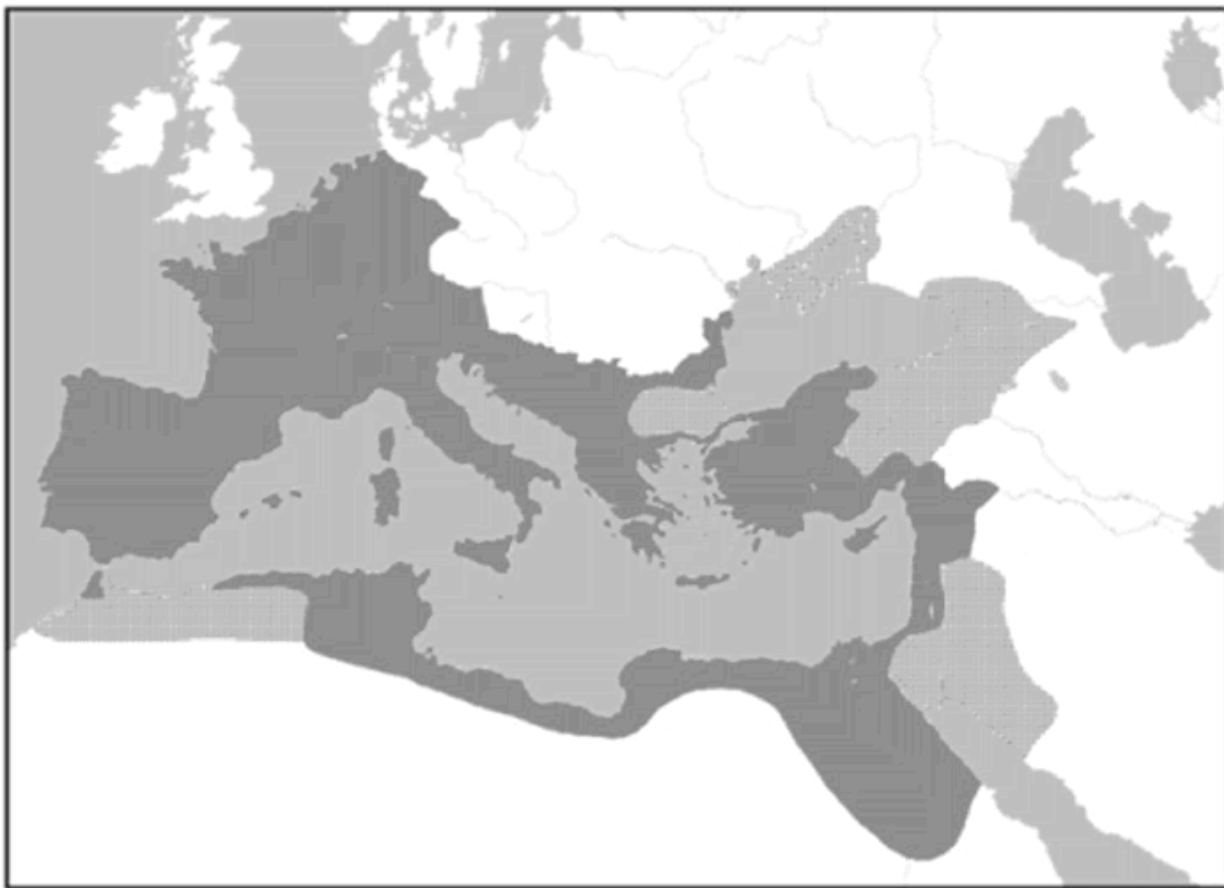


Рис. 10. Рим еще через век, в 8 г. н. э.

Нам осталось выяснить, как обстояло дело с последним из факторов роста – возможностью рядовых потребителей **заплатить** за производимые где-то далеко товары. Сложную экономику без денег не построишь (в обмен на рубашку нашему портному требуется список из сотни товаров, бартер тут не поможет); значит, в Римской империи должно было присутствовать развитое денежное обращение?

Совершенно верно: одновременно с приростом территории (II–I вв. до н. э.) в Риме происходил аналогичный рост денежной массы (условно, агрегат M0, поскольку все денарии были наличными, а банковской системы в современном понимании не существовало) – в 10 раз (!) (рис. 11).

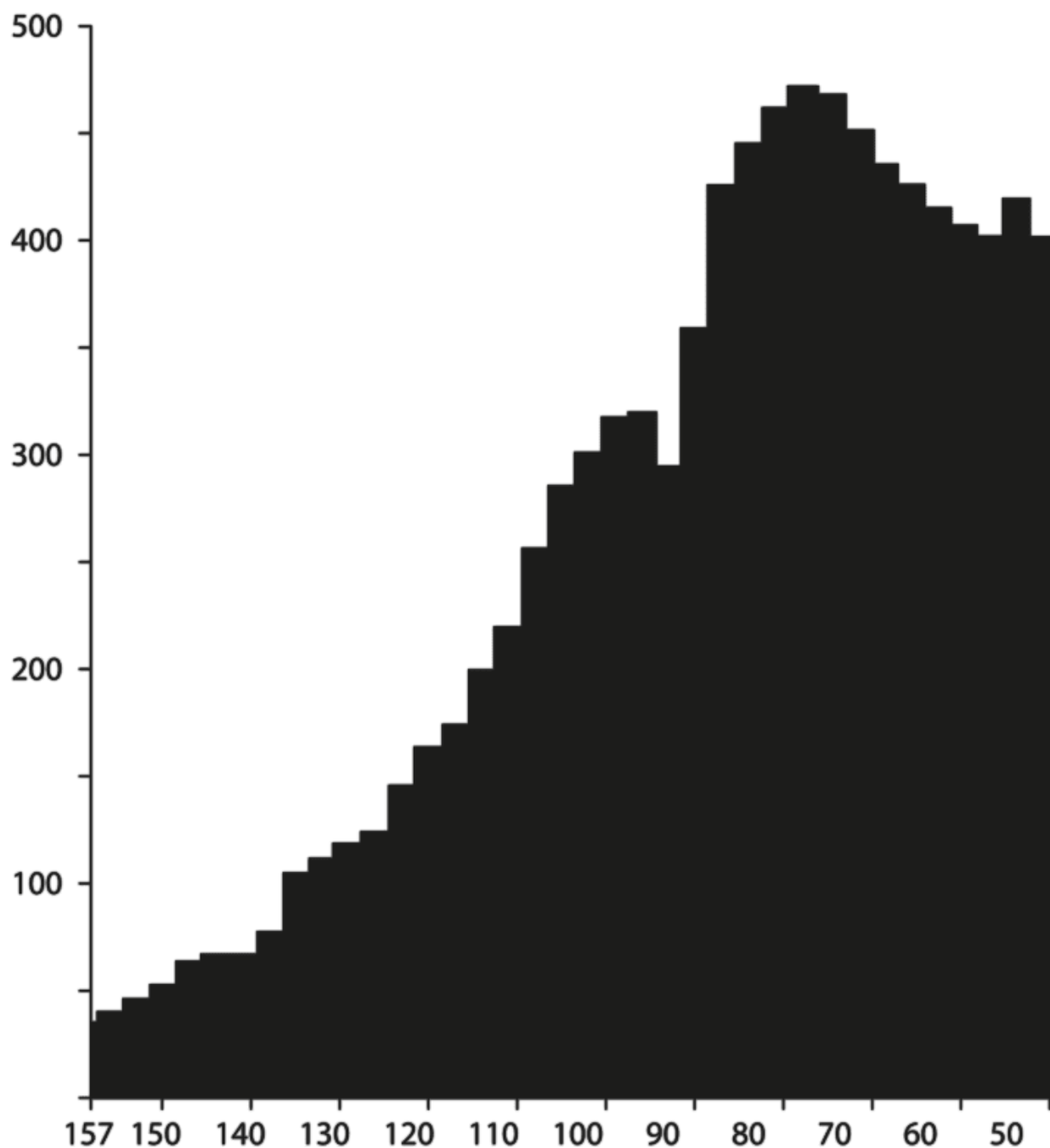


Рис. 11. Объем серебра в обращении в Римской империи (Philip Kay, «Rome Economic Revolution»)

450 млн денариев при ВВП в 5 млрд (20 млрд сестерциев, Goldsmith, 1984; сестерций – 1/4 денария) – наличная монетизация практически как в современной России! И это с учетом того, что в деревне сохранялось натуральное хозяйство, т. е. многие отношения были не

монетизированы. Как видите, римлянам было чем платить за производимые на мануфактурах товары.

Итак, для возникновения римского экономического чуда понадобилось сочетание трех факторов: быстрого роста территорий и населения, высокой экономической связности этих территорий и столь же быстрого роста денежной массы.

А откуда взялась информация про денежную массу? Вспоминая историю Древнего мира, которую, напомним, в советской школе проходили в 5-м классе, вспоминая старые книжки на эту тему, которые читал, я вспомнил Вторую Пуническую войну между Римом и Карфагеном (во II в. до н. э., т. е. тогда, когда мануфактур в Риме еще не существовало). Главными ее событиями были не только победы Ганнибала собственно в Италии, но и острая борьба на периферии тогдашнего обитаемого мира – в Испании, точнее, на Пиренейском полуострове, поскольку собственно Испания возникла сильно позже.

Казалось бы, кому интересна Испания, когда речь идет чуть ли не о том, что карфагенский полководец Ганнибал может захватить Рим? Однако на Пиренейском полуострове тоже были интересные вещи, а именно – там были крупнейшие на тот момент в Западной Европе серебряные рудники. А войны без денег, как известно, не бывает, и известно это с глубокой древности.

А вот дальше началось самое интересное, с нашей точки зрения. О том, что было с этими рудниками после войны, в популярных книжках не написано. Понятно только, что они не были частными, принадлежали Римскому государству. Но что оно с этим серебром делало?

Вспоминая и обобщая то, что знал о Древнем Риме, я понял, что Римское государство теми или иными способами давало деньги, которые оно печатало из этого серебра (и военной добычи, но этот ресурс был значительно менее регулярным), своим гражданам. Или,

выражаясь современным языком, стимулировало частный спрос! И именно за счет этого спроса, который никак не был (и не мог быть в условиях рабовладельческого общества и доминирующего натурального хозяйства) результатом обычной хозяйственной деятельности, и появились такие сложные для того времени производственные структуры, как мануфактуры.

Действительно, представим себе захват той же территории, но без иберийского серебра. Римская империя покорила бы сотни народов – но им нечем было бы платить (вы ведь помните, что бартер в сложной экономике не работает) за продукцию римских мануфактур. И что дальше? Позвольте, но не дальше, а буквально в двух шагах от Рима уже существовала такая империя (рис. 12).

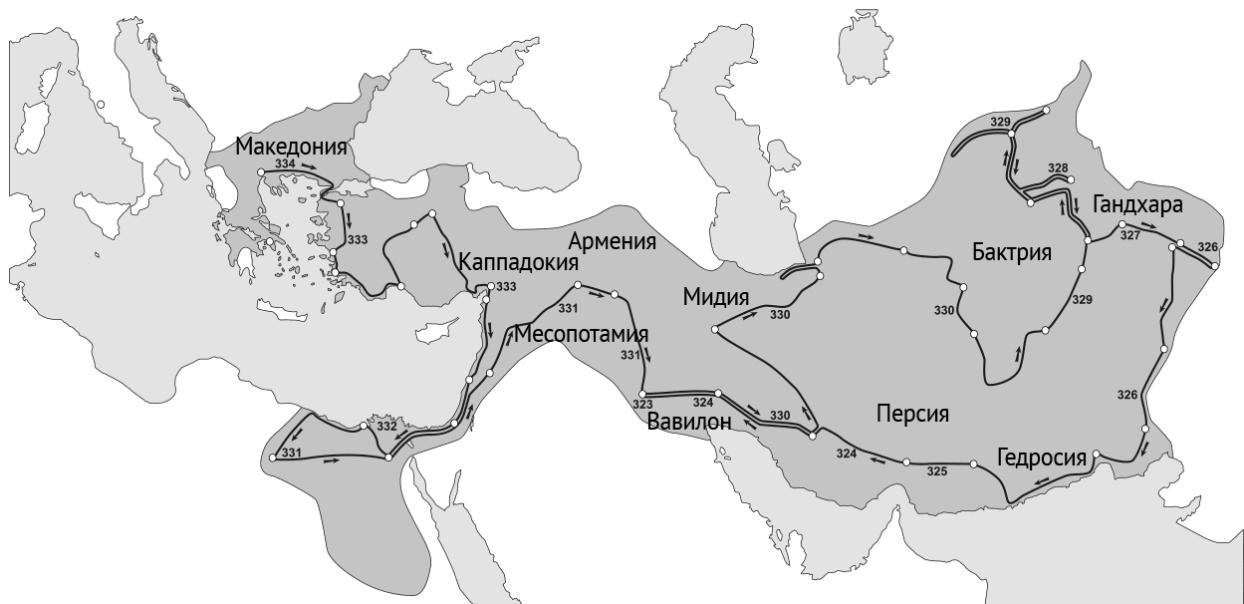


Рис. 12. Империя Александра Великого и ее распад

В отличие от Римской, империя Александра Македонского распалась сразу же после его смерти. Для запуска экономического роста ей не хватило ни экономической связности (лишь треть империи

расположена на удобных побережьях), ни иберийского серебра.

Итак, именно иберийское серебро и стало тем ключевым фактором, который позволил запустить спираль экономического роста Римской империи. Но хорошая теория должна объяснять не только экономический рост, но и экономический крах! Почему же Рим, достигнув невероятного экономического могущества (еще раз повторим: за 2000 лет до XIX в.), полностью растерял его за какие-то пару веков?

Модель «богатство = сложность» позволяет ответить и на этот вопрос. Чтобы развитая экономика откатилась на прежний уровень производительности труда, достаточно сократиться любому из необходимых условий поддержания ее сложности – численности населения (территории), транспортной связности или монетизации экономики. В случае Рима решающим вновь стал последний фактор: в римской экономике **закончились деньги** (рис. 13).

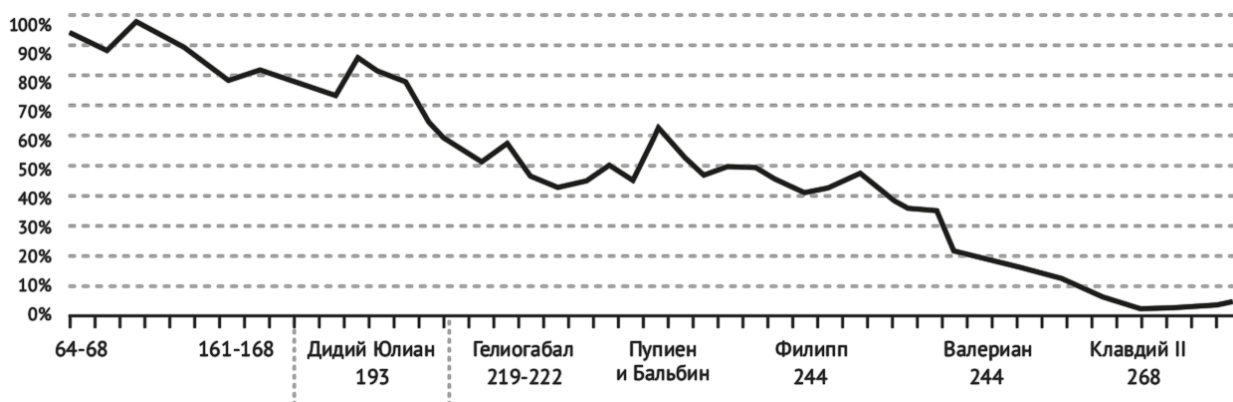


Рис. 13. Содержание серебра в денарии поздней Римской империи

Иберийские шахты истощились, а новых месторождений серебра на всей громадной территории империи отыскать не удалось. Между тем выпуск новых монет (эмиссионный доход) составлял существенную

часть бюджета империи – именно за счет него, а не за счет собираемых налогов финансировалось содержание римских легионов и спрос римских граждан. В свою очередь, римские легионы поддерживали целостность империи, обеспечивая единое торговое пространство. График показывает, как отреагировали римские императоры на сокращение добычи серебра: они стали **портить монету**.

Казалось бы, у императоров был и другой вариант: просто увеличить налоги. Однако просто это только на словах; на деле этот шаг привел бы к еще большим проблемам. Во-первых, увеличение налогов увеличило бы и недовольство провинций, а значит, привело бы к необходимости больше платить легионерам, и не факт, что императоры остались бы в плюсе. Во-вторых, сокращение выпуска **новых** монет означало бы утрату контроля за денежным обращением: основные деньги оказались бы в руках населения, а не государства. А что делает население с деньгами в случае кризисов, хорошо известно: оно их **прячет**. Так что выбранный императорами путь сокращения реальной денежной массы (в граммах серебра) при росте номинальной (в денариях) был еще относительно мягким, сохранение «серебряного стандарта» могло привести и к куда более резкому кризису (как в случае Великой депрессии в США).

Тем не менее за двести лет «порчи монеты» реальная ценность римских денег упала практически до нуля, общая монетизация экономики сократилась, и поддерживать прежний уровень разделения труда оказалось невозможно. Провинции обособились, сначала экономически, а затем и политически, разделив империю на несколько частей, еще тысячу лет объединявшихся и распадавшихся на новые империи, которые так и не смогли повторить успех Рима. Не смогли, потому что для экономического чуда у них не

было одного из необходимых условий – **капитала**, который тогда существовал только в форме наличных металлических **денег**.

Избыточный спрос вызвал углубление разделения труда и свойственные этому процессу технические инновации, в результате Рим намного превосходил своих конкурентов по экономической и военной мощи. Да и уровень жизни там был настолько выше, что позволял создать очень мощный демографический «кулак», что в то время, когда мощь армий по большей части определялась численностью, было крайне важно. Хотя и технологически Рим превосходил своих соперников очень серьезно. Но как только серебро в Пиренейских месторождениях было исчерпано, стало понятно, что экономическая система больше не в состоянии себя поддерживать, наступила быстрая деградация империи, в том числе и военная. Рим пал.

Нашелся ответ и еще на один вопрос. Я много читал про Великий шелковый путь, по которому товары (шелк и пряности) двигались с востока на запад. А золото и серебро, соответственно, навстречу. И мне, уже после того как я стал заниматься экономикой, было интересно, как функционировала денежная система стран Западной Европы в условиях постоянного оттока денег, без их видимого (до 1492 г., открытия, скорее всего повторного, Колумбом Америки) притока. Ситуация с пиренейскими рудниками (а в Средние века – с рудниками в Рудных горах в Чехии, до которых римские легионы не дошли совсем чуть-чуть) ситуацию объяснила.

Понятным стало и то, почему в ситуации постоянной эмиссии в Римской империи так долго была достаточно низкая инфляция: выражаясь современным языком, ее внешнеторговый баланс был откровенно дефицитным, золото и серебро по Великому шелковому пути уходило в Индию и Китай. Как следствие, пока шло пополнение

запасов серебра, денежная система Римской империи была стабильной. То есть несколько веков.

И за это время постепенно стала выстраиваться модель, которая потом, значительно позже, была распространена и на всю мировую экономику. Суть ее сводится к простой логике: **повышение частного спроса создает ресурс для углубления разделения труда, который, в свою очередь, приводит к росту производительности труда. В результате экономика выходит на следующий, более высокий технологический уровень.**

Верно и обратное: как только спрос по какой-то причине падает, поддерживать высокотехнологические институты и системы становится для экономической структуры слишком сложно (в следующих главах я более подробно объясню почему), и она начинает быстро деградировать. Как Россия в 90-е годы прошлого века, как Западная Римская империя в III-V вв. н. э. Как, весьма вероятно, США в ближайшие десятилетия. При этом остановить этот процесс на уровне чисто государственных решений обычно не удастся, масштаб явления оказывается слишком глубок.

Напомню, что в этой главе я пишу только о направлении наших рассуждений, более или менее детальное описание проблем с углублением разделения труда, научно-техническим прогрессом, производительностью труда и т. д., и т. п. будет приведено ниже. Более того, эти рассуждения для описания экономической теории, в общем, не очень нужны. Но мне кажется, что российская традиция образования требует, чтобы были даны не только «очищенные» описания собственно теории, но и общенаучный контекст, в который вся эта конструкция вписана. Тем более это важно для науки общественной, которая, если уж претендует на хотя бы минимальную универсальность, должна объяснять события самых

разных исторических времен и эпох. Поскольку люди, в общем, практически не изменились за последние 10 000 лет.

Для нас же эти рассуждения стали некоторой дополнительной верификацией рассуждений о сути капиталистической теории, поскольку ее элементы, как видно из вышесказанного, можно заметить еще в истории Древнего Рима, т. е. 2000 лет назад. При этом мы вскрыли еще одно очень важное обстоятельство – серьезную ошибку Карла Маркса, который писал о том, что смена общественных формаций идет по пути повышения производительности труда. Как показал опыт Рима, феодальная формация давала значительно меньшую производительность труда и концентрацию производства, чем в позднеантичном Риме, аналогичные показатели были достигнуты в Западной Европе только в XVIII–XIX вв., т. е. через 1500 лет и уже не при феодализме, а при капитализме.

Причина ошибки Маркса понятна – он учился и работал уже в рамках победившей к XIX в. базовой концепции прогресса. Но почему эта концепция появилась только в XVII в., а окончательно сформировалась в следующем, XVIII? Отметим, кстати, что ее элементы были в античном Риме, но затем тоже ослабли, вместе с его упадком. Почему именно в это время, XVII–XVIII вв. культура и наука окончательно победили религиозное мышление? И почему все прогрессистские теории так не любят религию, постоянно используя в ее отношении термин «мракобесие»? По нашему мнению, дело как раз в том, что в XVI в. начался бурный экономический прогресс, который и создал соответствующую общественную среду. Но вот почему он начался именно в это время?..

Здесь опять я перехожу к рассуждениям, описывающим ход мысли, но не являющимся строгими научными построениями.

Вообще, распутывая сложные пути общественного развития, строгими рассуждениями часто приходится пренебрегать, именно по этой причине я попытаюсь дать только общую логику. Но она дает некоторое объяснение, очень серьезно поддерживавшее нас в дальнейшем развитии нашей теории.

Итак, Рим пал. Источников поддержания частного спроса больше не было, так что экономическая деградация в рамках «темного Средневековья» была вполне понятной. Но дальше-то что? В конце концов, в Рудных горах нашли месторождения серебра, которые были вполне сравнимы с пиренейскими, однако второй Римской империи (с экономической точки зрения) не получилось, выросла вполне средневековая по сути империя Габсбургов. Что такое случилось с миром, почему на такой длительный срок сломалась машина, обеспечивающая экономическое развитие, прогресс?

Не столкнулись ли мы с какой-то серьезной ошибкой в наших рассуждениях? Действительно, мы (предположительно) вскрыли проблему с экономикой Римской империи, которую либеральная экономическая теория замалчивает, но наш предполагаемый ответ на нее тут же натолкнулся на новую проблему. Если некоторый механизм работает, то он должен работать не в уникальных, а в общих условиях.

Ответ здесь дает концепция глобальных проектов, разработанная нами специально для ответа на этот вопрос. Ее положения формально не связаны с нашей экономической моделью, поскольку это теория общественная. Более того, она, в рамках формальной классификации, не совсем материалистическая, в ней есть серьезные идеалистические моменты. Однако ответ на поставленные в предыдущем абзаце вопросы она дает, и по этой причине мы ее попытаемся применить. Более того, именно она даст ответ на вопрос о том, каким может быть выход из нынешнего кризиса,

поскольку с точки зрения исторической аналогии нынешняя ситуация отвечает как раз ситуации IV–VI вв. нашей эры. Впрочем, детали будут в соответствующей главе, а сейчас я буквально скороговоркой поясню основную линию наших рассуждений.

Дело в том, что Рим эпохи быстрого экономического роста это Рим языческий. А Рим эпохи упадка, как и значительная часть варваров, которые его брали (за исключением вандалов), это Рим христианский. А христианство требовало в первую очередь не материального благополучия, а соблюдения базовых принципов человеческого общежития, выраженных через библейские ценности. И это оказало принципиальное влияние на экономическую модель христианского мира, в отличие от мира языческого.

Эта модель была принципиально отлична от действующих ранее тем, что во главу угла была поставлена социальная стабильность. Грубо говоря, она была построена так, чтобы дети могли жить так же, как их родители, чтобы источник их существования можно было бы не менять. Именно отсюда вылез феномен цехового хозяйства, когда жестко ограничивались и технологии, и номенклатура продукции, и количество работающих.

Даже во вполне себе торговой республике Венеции в такой сверхприбыльной отрасли, как производство зеркал, не было попыток расширения производства и увеличения объема продаж, система была крайне жесткая и консервативная, если угодно, не рыночная, функционирующая в рамках классического цехового производства. Что уж говорить про другие страны и отрасли. Разумеется, научно-технический прогресс имел место (например, в XIV в. в Европе впервые было использовано огнестрельное оружие), однако происходил он крайне медленно, никаких особых рывков

не было, заснув на 100 лет, человек проснулся бы в знакомом обществе, отличия были только в нюансах.

Есть еще один специфический момент, который сегодня не очень афишируется. Дело в том, что в Средние века в христианской Европе не могло быть банков. Нет, ростовщики были, как и кредит можно было получить, однако банков в современном понимании, т. е. действующих **по закону** институтов, которые могли бы работать на принципах частичного резервирования и использовать ссудный процент, быть не могло. Более того, эти ростовщики практически не вмешивались в производственную деятельность, которая протекала независимо, кредиты в основном брали аристократы, на потребление или на войну. А в торговых республиках, Венеции, Генуе, Ганзейском союзе, кредит для торговых компаний скорее играл ту роль, которую сегодня выполняют стратегические инвесторы или страховщики.

Такая ситуация длилась много веков и принципиально изменилась только в XVI в. Точного ответа на вопрос, почему это произошло, у меня нет, однако выдвинуть одну гипотезу можно попытаться. Дело в том, что в это время в Европе шел так называемый малый ледниковый период, локальный температурный минимум, продлившийся много десятилетий. Мы его помним по временам Бориса Годунова (когда три года подряд не было урожая, снег, бывало, выпадал в июле, а в августе замерзала Москва-река), но отмечен он, в общем, был по всей Северной Европе.

Именно в это время замерзали голландские каналы и Венецианская лагуна, были и другие симптомы резкого изменения климата. Но на севере Европы это вызвало крайне опасную ситуацию, поскольку привычная система хозяйствования не просто уже не могла обеспечить более или менее нормальное существование, она гарантированно обеспечивала значительной части

населения смерть от голода в течение достаточно короткого времени. Свою роль сыграло и открытие Америки в 1492 г.: напомним, что покупательная способность золота, которая была достаточно стабильна в Западной Европе с конца Античности до начала XVI в. и в XVII-XVIII вв., именно в веке шестнадцатом упала в два раза, что существенно обесценило ранее сделанные сбережения (рис. 14). Не забудем еще один фактор – тяжелейшие эпидемии, чумы в первую очередь, которые сокращали прежде всего численность крестьянства.



Рис. 14. Реальная цена на золото (1344-1998)

Такая ситуация требовала от людей, проживающих на севере Европы (на юге тоже были проблемы, но менее критические), регулярного решения двух принципиальных задач, тактической и стратегической: во-первых, после каждого очередного неурожая находить источники существования «здесь и сейчас» (т. е. средства, которые можно было бы направить на покупку еды); во-вторых, придумать (найти, восстановить и пр., и др.) новые способы хозяйствования, которые бы обеспечили большее, чем в предыдущие 1000 лет, производство каких-нибудь

активов. Их можно было бы обменивать на юге на еду. И решение этих задач, повторяю еще раз, было вопросом жизни или смерти.

Разумеется, все эти проблемы имели место на протяжении веков (первые признаки «малого ледникового периода» проявились во втором десятилетии XIV в.). Но поиски решения не прекращались, и в какой-то момент оно было найдено. Собственно, не исключено, что попытки реализовать это решение было и раньше XVI в., но Католическая церковь еще была достаточно сильна и подобные попытки достаточно жестко пресекала.

Спусковым крючком стало то, что в какой-то момент в качестве источника ресурсов для выживания стали рассматриваться богатства католических монастырей. Феодалы, постоянно участвовавшие в войнах на стороне своих сюзеренов (или против сюзеренов), в общем, больших накоплений не имели, а вот монастыри, которые не только собирали десятину и имели довольно большие земельные угодья, но и получали деньги разными другими, подчас достаточно сомнительными способами (ростовщичество, продажа индульгенций), находились совсем в другой ситуации.

В общем, если есть острая потребность, то повод найдется, и в 1517 г. Мартин Лютер прибывает свои знаменитые тезисы к дверям церкви в Виттенберге, и... За тысячу лет много появилось христианских ересей, но только в тот момент впервые возникла серьезная альтернатива двум ее каноническим направлениям, православию и католицизму. Началась Реформация, появился протестантизм.

И главной жертвой протестантов стали как раз католические монастыри. Причем граница развития протестантизма практически полностью совпадает с той границей в современной Западной Европе, которая разделяет регионы с преимущественно промышленным

производством и регионы преимущественно аграрные. Есть только два исключения: католическая Бавария и католическая Австрия (Северная Италия перешла от Австрии к Италии совсем недавно, уже после того, как хозяйственные стереотипы европейских регионов сформировались окончательно). Но в Австрии (точнее, Священной Римской империи германской нации) тогда как раз и были серебряные рудники Рудных гор, так что там все было полегче.

В общем, задача, откуда взять деньги на то, чтобы выжить «здесь и сейчас», была решена. Но необходимо было как-то подойти и ко второй задаче. И вот в процессе ее решения и случился тот переход, который за 200 лет привел Западную Европу, на тот момент чуть ли не самую бедную и отсталую окраину Евразийского материка, к мировому лидерству. Точнее, формально лидерство было достигнуто к середине XIX в., но уже за 100 лет до того стало ясно, что темпы роста экономики и научно-технического прогресса намного превышают все возможности потенциальных конкурентов.

Суть этого решения состояла в разрушении цехового хозяйства и переходу к той модели, которую мы сегодня называем «научно-технический прогресс». Ее детали, которые, собственно, и составляют ключевую часть этой книги, я еще буду разбирать, пока же отмечу только некоторые самые важные моменты. Прежде всего, понимание того, что появилась принципиально новая экономическая модель (она же модель хозяйствования), обнаружилось достаточно быстро.

Здесь я повторю Антонио Серра, который лет через сто после тезисов Лютера написал примерно так: *«Если вы хотите понять, какой из Двух городов богаче, посмотрите на количество профессий, которыми владеют его жители: чем больше профессий, тем богаче город»*. Или в переводе на современный экономический язык: чем глубже уровень разделения труда в

экономической системе, тем больше добавленная стоимость, которая в ней образуется. Отметим, что после сказанного чуть выше мы понимаем: это означает, что задача, которую поставила природа в рамках изменения климата, к этому времени уже была практически решена – новая модель, обеспечивающая повышенный уровень создания добавленной стоимости, уже появилась; и Серра просто описывает, как отличить ту территорию, где она появилась, от той, где ее еще нет!

В одной его фразе сразу видно отличие от предыдущей системы: в рамках цеховой системы хозяйствования говорить о новых профессиях не приходится. Более того, сам Серра мог наблюдать и старую систему, и новую одновременно, так что у него была благодатная почва для исследования. Уже для Адама Смита, который родился через сто с небольшим лет, это было достаточно сложно, «чистого» цехового хозяйства уже практически не существовало!

Еще одно важное обстоятельство, которое принципиально изменило не только экономическую, но и ценностную модель вначале протестантского, а затем и западноевропейского общества. Дело в том, что углубление разделения труда действительно увеличивает его производительность (сегодня это уже общепринятый факт). Но, как обычно, кроме положительной стороны, у углубления разделения труда есть и негативные стороны. Прежде всего, это увеличение рисков конкретного производителя.

Мы уже отмечали, что причиной формирования довольно специфической цеховой модели хозяйствования была необходимость сохранения социальной стабильности. В конкретно экономическом аспекте это означало, что ограничивалась внутриотраслевая конкуренция, производителям гарантировалось сохранение рынков сбыта и

приемлемость для потребителя качества производства. Разрушение цеховой модели разрушило эти гарантии, и производители оказались зависимыми от стихии рынка.

Это означает, выражаясь современным языком, что риски потери рынков сбыта, риски со стороны конкурентов (в том числе овладевающих новыми технологиями), риски потерять квалифицированную рабочую силу и т. д. стали расти. Следовательно, нужно было искать механизмы, компенсирующие эти риски. И одним из таких механизмов стал кредит. Ведь кредитор, давая заемщику деньги еще до того, как он продал свою продукцию, берет на себя часть его рисков – поскольку кредит может быть и не возвращен. Беда в том, что легального института кредита в христианской Европе быть не могло, поскольку библейской системой ценностей ссудный процент осуждается.

Нет, это не значит, что не было ростовщиков! В конце концов, заповеди писались не для абсолютного выполнения. Здесь можно напомнить старый анекдот о разговоре Моисея с Богом о заповедях на горе Синай. После окончания разговора, когда громы и молнии закончились, тучи рассеялись, Моисей спускается с горы и подходит к своему племени.

– Как дела, Моисей? – спрашивают его соплеменники.

– У меня для вас есть две новости, одна хорошая, другая плохая! С какой начнем?

– Ну, пусть первой будет хорошая!

– Мне удалось снизить количество заповедей до десяти!

– Молодец, Моисей, хороший переговорщик! А плохая?

– Прелюбодеяние осталось...

Так вот, заповеди создавались не для безусловного исполнения, это в некотором смысле были «правила общежития», созданные на переходе от родоплеменного строя к более сложному, как ответ на появление

городов. Но одно можно сказать точно: ни о каком законодательстве, в том числе и хозяйственном, защищающем институты, построенные на нарушении библейских заповедей, и речи быть не могло! Около 1000 лет, прошедших с момента появления в Европе христианской цивилизации (частично – исламской), ни о каком институте, построенном на использовании ссудного процента и защищаемом законом, и речи быть не могло! Ростовщики существовать могли (с учетом их достаточно сомнительного общественного статуса), но не банки в современном понимании этого слова!

Но если происходит переход к системе, в которой кредит становится одним из ключевых элементов системы хозяйствования, то оставлять такой процесс без законодательного регулирования никак нельзя! И в результате уже примерно через пару десятилетий после тезисов Лютера в Западной Европе, в Голландии, происходит принципиальная ценностная революция, которая и стала, по нашему мнению, главным последствием Реформации: появилось банковское законодательство! Еще формально христианское общество де-факто отказалось от одного из важнейших библейских принципов.

При этом сам Лютер вообще не собирался менять библейскую ценностную систему, это однозначно следует из его тезисов, в некотором смысле переворот произошел сам по себе, в результате, если так можно выразиться, обстоятельств непреодолимой силы. Но именно эта ценностная революция позволила обеспечить на тот момент самой бедной и, прямо скажем, не очень культурной окраине Евразийского материка тот результат, о котором мы уже писали выше...

Еще одно обстоятельство – совмещение в одном времени и месте двух хозяйственных систем, одна из которых построена на библейских принципах, а другая –

на кредите. Как показал опыт (который, впрочем, довольно легко предсказать, поскольку вторая система развивается при прочих равных условиях быстрее), их взаимодействие неминуемо быстро разрушает элементы первой системы. Это очень хорошо видно на различных примерах, например – голодомор в Индии с миллионами жертв, когда в эту страну начали завозить из Англии дешевые ткани машинного изготовления. Как писали современники в начале XIX в., *«обочины индийских Дорог усеяны человеческими костями – это кости умерших от голода ткачей и членов их семей»*.

Все эти и другие обстоятельства мы будем ниже обсуждать более подробно, пока же можно сделать небольшую паузу, посмотреть ответы на заданные выше вопросы и сделать первые выводы. Грубо говоря, они сводятся к следующему: есть механизм, который позволяет резко ускорить экономическое развитие и обеспечить тем, кто его использует, серьезное историческо-конкурентное преимущество, примером чего является Древний Рим и современная западная цивилизация (термин «западная» мы еще ниже расшифруем).

Этот механизм тесно связан с цивилизационно-культурными особенностями – так, имея практически одинаковые стартовые условия, средневековая империя Габсбургов (причем дважды, и в Священной Римской империи, за счет серебра Рудных гор, и в Испании, за счет золота Нового Света) и современный Ислам (за счет нефтедолларов) повторить этот успех не сумели.

Как специалист по теории вероятностей, который к тому же интересовался биологией и физикой, я с детства воспринял тезис о том, что если какое-то явление случилось один раз, то оно может быть и уникальной случайностью. Но если оно повторилось два раза – скорее всего, является следствием каких-то очень

серьезных закономерностей, может быть не до конца известных.

И скорее всего, повторится еще не раз. И давайте теперь посмотрим на сказанное выше с этой точки зрения.

Итак, до Второй Пунической войны таинственный фактор ускорения научно-технического прогресса не действует, Рим – это просто обычный, пусть и удачливый, город-государство, достаточно типичный. Затем, после того как за счет серебра из Иберийских рудников начинается стимулирование спроса римских граждан, этот фактор начинает свое действие. После того как серебро заканчивается, его действие останавливается. Затем серебро появляется снова (из Чехии) – но по каким-то причинам процесс ускоренного роста не запускается так же, как он не запускается в Испании, которая начала вывоз золота и серебра из Америки.

А вот на севере Европы он неожиданно возобновляется – но только после начала Реформации. Спрос здесь стимулируется достаточно специфическим и нерегулярным способом (разграбление монастырей), но с точки зрения экономических систем севера Европы есть практически неограниченный рынок более богатого юга, так что можно сделать предположение, что Реформация отменила какой-то фактор, который появился уже на закате Рима и не давал возможности ускоренного роста почти тысячу лет.

Углубление разделения труда действительно ведет к резкому росту производительности (вспомните, что писал Серра еще в начале XVII в.) и, соответственно, экономическому росту. Однако с учетом вышесказанного есть основания (предварительные, разумеется) для того, чтобы сформулировать гипотезу: так просто перейти к углублению разделения труда не получается, есть для этого серьезные ограничения. Судя по всему, как

экономические, так и социальные. В частности, исчезновение всего одного экономического ресурса (стимулирование спроса римских граждан за счет добычи и печатания серебряной монеты) разрушило экономику Западной Римской империи.

Но восстановление этого ресурса автоматически не привело к углублению разделения труда. Можно ли предположить, что это произошло из-за того, что в Европе в Средние века нельзя было использовать ссудный процент? Можно, конечно, но для этого нужно объяснить, какое отношение имеет ссудный процент к разделению труда. Теоретически, углубление разделения труда может происходить и без использования кредита, хотя последний его и ускоряет, за счет снижения риска производителей. В общем, здесь есть вопросы, ответов на которые мы пока не знаем.

Где-то вокруг упомянутых соображений и крутилась наша мысль в конце 1990-х – начале 2000-х годов. Мы уже точно понимали, что главный механизм капитализма – это углубление разделения труда, однако оставались разные вопросы, в том числе почему происходят те или иные кризисы, почему не всегда работают механизмы разделения труда, как можно, хотя бы относительно, численно оценить масштаб углубления труда и возможности дальнейшего развития в той или иной экономической системе. Но эти проблемы мы уже оставляем для следующих глав книги.

Пока же, возвращаясь к истоку рассуждений о природе кризиса, можно отметить, что для нас стало абсолютно понятно, что именно в процессе разделения труда таится тот самый таинственный фактор, который обеспечил расцвет античного Рима и вновь заработал на территории Северной Европы в XVI в. И для того чтобы разобраться в вопросе, категорически необходимо более детально понять феномен разделения труда. Чему я и посвящаю следующую главу.

Глава 4

Разделение труда

Начнем мы эту главу с некоторого вымышленного примера. Представим себе обычный средневековый европейский феодал. Он представляет собой небольшой замок на холме, т. е. двухтрехэтажную башню, обнесенную каменной стеной (или даже деревянным тыном), внутри которой расположены хозяйственные постройки и церковь. И вокруг, скажем, три деревушки. В этих деревушках живут натуральным хозяйством люди, которые десятую часть своих доходов отдают церкви, а еще одну десятую (или чуть больше, тут уж как складывается ситуация у феодалов) – своему суверену в качестве налога.

Так проходит поколение за поколением, век за веком, в каждой деревне есть (если они достаточно большие) свой кузнец, шорник и тележных дел мастер. Нас, собственно, интересует последний, поскольку на нем проще всего иллюстрировать процесс разделения труда. Мастер наш делает одну телегу за три месяца, целиком, от заготовки дерева до резьбы на кузове и дуге, и все эти месяцы получает от соседа-заказчика некую фиксированную плату в виде зерна, овощей, мяса (в качестве аванса), а затем, по мере передачи готового изделия, и окончательную оплату в виде цыплят, поросят и гусят. При этом стоимость эта в натуральном выражении не меняется многие века (а про деньги в деревне вообще мало кто знает). Налог, кстати, этот мастер тоже платит телегой – одну раз в три года.

Отмечу сразу, что этот пример является условным. И количество телег, которые мастер делает за год, может меняться (скажем, от трех до пяти), и отношения потребителей и производителя могут отличаться. Но

общая суть проблем от этого не меняется, просто вариабельность относительно некоторого базового значения может быть больше или меньше. Но нас-то как раз интересуют базовые экономические параметры, которые я и пытаюсь в своем примере выделить.

Итак, тележных дел мастера, которых, таким образом, у нашего феодала три, живут каждый в своей деревне. Они редко друг друга видят, разве что в церкви, и, соответственно, не очень общаются. Но однажды, во время церковного праздника, они поговорили в церкви и решили немножко изменить свой труд. А именно договорились, что один будет делать только кузова, другой – только колеса, а третий – только передок (куда лошадь запрягают). При этом все остальное остается по-прежнему, т. е. заказчик общается только со своим мастером, с которым живет в одной деревне, и платит ему по-старому.

Что же изменилось в жизни нашего феода после этой договоренности? Во-первых и в самых главных, мастера обнаружили, что в результате они стали делать не 12 телег в год, как было из века в век, а 13, а то и 14. Потому что то, что они сделали, называется углубление разделения труда, а оно ведет к повышению производительности. Мы уж не будем здесь влезать в детали и обсуждать, является ли это углубление разделения чисто организационным (т. е. не меняющим технологии, не использующим инновации) или общим, не будем ссылаться на классиков, которые давно объяснили, почему при этом вырастет производительность труда, главное – результат.

Во-вторых, у мастеров появляются новые жизненные проблемы. Ведь тот мастер, который делает кузова, должен, чтобы передать свою телегу заказчику, дожидаться колес и передней части. А вдруг у тех мастеров, которые их делают, возникнут проблемы? Пожар или внезапная смерть? Или заедет какой-нибудь

купец, который выкупит все колеса для себя по более высокой цене (тут еще нужно разобраться, что это значит, ведь рынка деталей телег нет, значит, и цен нет)? Ведь между мастерами нет никаких денежных обязательств и гарантий они друг другу не давали. Просто пообещали безвозмездно передать одни детали телеги в обмен на другие.

В-третьих, есть еще проблема распределения конечного продукта. Пока речь шла о тех объемах (четыре телеги в год в каждой деревне), которые распределялись традиционно, проблем нет. А как делить лишнюю телегу? Кто за нее будет платить налог феодалу, кто будет ею распоряжаться? Вопросы, вопросы...

Кроме того, есть еще давление со стороны феодала. Он видит (точнее, его приказчики), что телег стало больше, а значит, должен быть выше налог. Но телеги в таком количестве ему не нужны, значит, он будет требовать денег (а откуда их взять?) или же чтобы ему представили телеги для продажи. Но куда он будет продавать телеги, если в каждой деревне есть свой мастер? А в городе есть свой цех по производству телег, и он посторонних на свой рынок не пускает.

Разумеется, есть вариант, при котором мастерам просто будет приказано лишнюю телегу не делать. Но и здесь есть проблемы, поскольку в этом случае они какое-то количество времени будут просто бездельничать. А это не только плохой пример для всех остальных крестьян, но и создание опасной ситуации, поскольку от безделья в голову лезут разные нехорошие мысли, от желания поохотиться в хозяйских лесах до попыток разобраться, что в мире справедливо, а что нет. В общем, тут начинает нервничать церковь, которая следит за тем, чтобы все занимались своим делом и думали о жизни правильно.

Хорошо в городе, там собрался цех и принял решение, что, во избежание, нужно вернуться к старым добрым принципам. И никакого разделения труда не устраивать. Собственно, так же может поступить и феодал (или церковь), которому не нужны сложности. Но если представить себе, что у феодала проблемы с деньгами или недавно прошла эпидемия чумы и из-за уменьшения количества крестьян упала собираемость налогов... В общем, не исключено, что наш феодал, что называется, поступится принципами, проявит твердость и лишнюю телегу возьмет.

Что он с ней может сделать, мы узнаем чуть позже, а пока более подробно остановимся на главных выводах из этого пусть вымышленного, но вполне адекватного по сути рассказа.

Вывод первый, явно в рассказе не отмеченный, но крайне важный. Если деревня маленькая, то тележных дел мастера в ней вообще быть не может. Просто потому, что у людей нет возможности его кормить в свободное от работы время. Можешь сам себе сделать повозку – молодец, не можешь – ну, значит, не повезло. Собственно, для человека, живущего в рамках натурального хозяйства, прибавочный продукт не очень велик, так что для того, чтобы накопить его на целую телегу, нужно довольно много работать. Ну, скажем, пять лет. То есть семья может заказать телегу только раз в пять лет. А значит, если в деревне живет пять семей или десять, то тележных дел мастер, который занимается исключительно телегами, там появиться просто не может, ему этими телегами не прокормиться. Он в таких условиях не выживет. И даже двадцати семей может не хватить, поскольку не у всех телега – предмет первой необходимости. Может, у них старая уже 10 лет ездит и еще столько же послужит.

А вот если деревня средних размеров, то число заказов у мастера достаточное. Но он в деревне один. А

если по каким-то причинам его производительность растет (и тут не обязательно вырос уровень разделения труда, могут быть и другие причины), то он уже в рамках деревни остаться не может. В нашем примере объединенный «рынок» (поскольку это пока не совсем рынок) трех мастеров должен был вырасти до трех деревень.

Теоретически, такой же вариант может получиться, если выросла деревня. Ну, было два десятка «тучных» лет, дети не умирали, в результате следующее поколение оказалось сильно больше предыдущего. Правда, для них понадобится новая пахотная земля, но давайте уж в такие тонкости не залезать. И – понадобилось в деревне несколько тележных дел мастеров. Они, конечно, могут составить свой цех, т. е. жестко оберегать старую систему, при которой каждый делает телеги независимо, причем по одной и той же технологии. Но, опять-таки, ситуация может меняться, и появляется возможность углубления разделения труда.

И таким образом получается универсальная закономерность: чем больше деревня (читай – экономическая система), тем дальше там может зайти углубление разделения труда, тем больше в ней профессий, тем богаче система в целом. Отметим, что поняли это в Европе довольно быстро, но все-таки после того, как это самое углубление разделения труда началось: напомним, что писал уже в самом начале XVII в. Антонио Серра.

Вывод второй. Если рассматривать ситуацию с точки зрения производителя, т. е. одного из тележных мастеров, то процесс углубления разделения труда несет не только позитивные, но и негативные следствия. Собственно, позитивные понятны, это рост производительности. А вот негативные... Дело в том, что, выражаясь современным языком, углубление разделения труда увеличивает риски производителя.

Причем с самых разных сторон. Ну действительно, пока мастер делал телеги сам, для него не было проблем с материалом, инструментами и т. д. Он их сам делал и сам отвечал за качество и сохранность. А теперь?

Если он делает колеса, то он должен их привезти тому, кто делает кузова, для того, чтобы их приделать. И вот он сложил колеса в собственную телегу, привез их в соседнюю деревню, а там обнаруживается, что тамошний мастер пьянствовал и сделал всего три кузова вместо четырех... Или вообще у него случился пожар и все, что он сделал, накануне сгорело. А может быть еще хуже: проезжали мимо какие-то купцы и купили кузова сами, за деньги... Как быть?

Но это риски с одной стороны, производственной. А есть и другие. Раньше не было проблем со сбытом: договорились, все это знают, заказчик кормит мою семью, пока я делаю ему телегу, все нормально. А если я делаю телегу, для которой нет заказчика? Кто в это время меня кормит? Пока мы остаемся в рамках рынка из трех деревень, все более или менее понятно, с заказчиками ситуация не меняется. И даже тринадцатая телега тут не мешает, поскольку кормят потребители предыдущих двенадцати, тут фактически эта телега (за исключением материала) бесплатная. Но потом куда ее девать?

И вот здесь место для третьего вывода. Одну деревню в нашем рассказе можно рассматривать как замкнутый рынок (или, как мы объясним ниже, воспроизводственный контур). Три деревни – это еще не новый рынок, во всяком случае до тех пор, пока наши мастера не договорились. А вот после этого сговора, во-первых, эти три деревни, по крайней мере в части телег, стали одним рынком, а во-вторых, стало понятно, что емкость этого рынка недостаточна для потребления полного объема произведенной продукции!

Иными словами, из этого достаточно простого и интуитивно понятного примера следует, что если экономическая модель предполагает постоянное углубление разделения труда, с соответствующим ростом производительности, то это требует решения двух проблем, которых до того просто не было! Это проблема **компенсации рисков производителей** и проблема **расширения рынков сбыта**! Как мы увидим в дальнейшем, именно эти два фактора и определяют нашу экономическую жизнь последние 500 лет! И именно они создают сегодня главные препятствия на пути экономического роста!

А теперь пришло время вспомнить про феодала, который может получить лишнюю (по сравнению с теми временами, когда о разделении труда мастера не думали) телегу в свое распоряжение. Что он может с ней сделать? Хотя бы теоретически? Может попытаться отдать своему сюзеру в счет уплаты налога, но, скорее всего, тот ее не возьмет, поскольку он уже живет в денежной экономике. А куда можно еще деть? Везти в город на ярмарку? Но в условиях натурального хозяйства ярмарок в привычном нам понимании XVIII-XIX вв. еще нет. Что еще?

Теоретически, можно попытаться пойти войной на соседний замок и, в качестве контрибуции побежденному, заставить его крестьян взять лишние телеги. Правда, при этом умрут от голода его собственные производители телег (привет индийским ткачам!).

Можно придумать и другие варианты, но все они сводятся к одному и тому же варианту – наш феодал, пользуясь дополнительными по сравнению со своими крестьянами возможностями, должен выходить на соседние рынки. В том числе, возможно, с использованием силового ресурса.

Отметим, что верно и обратное. Этот феодал, если он хочет сохранить экономическую устойчивость своего феода, должен тщательно следить за тем, чтобы никто не пытался предлагать тому мастеру, который у него делает кузова от телег, свои колеса, пусть даже и более дешевые. Поскольку иначе есть опасность, что тот, кто у него делает колеса, умрет с голоду (опять индийские ткачи!). Или же после того, как колеса внутри феода делать перестанут, цены на них неожиданно вырастут.

Это, так сказать, пассивная программа нашего феодала. Но есть и активная. Вспомним, начался «малый ледниковый период», нужно хвататься за любую возможность что-то продать.

И наш феодал ищет такие места (на юге в основном, где есть лишняя еда), где это можно сделать. То ли он сам был в этих местах (в дружине своего сюзерена, например), то ли он встречается с купеческими караванами (географическое разделение труда было всегда, просто его роль в экономической системе была очень низкая). И он понимает, что те телеги, которые делают его крестьяне, продать трудно, поскольку они низкого качества. И тогда он не просто начинает влиять на производство, но, быть может, начинает финансировать (кредитовать) своих крестьян, поскольку они, в силу известного консерватизма и опасений, так просто переходить к новым технологиям не захотят. Кстати, по такому же механизму может происходить и разрушение цехового хозяйства. Впрочем, разбираться в том, как это происходило в реальности, уже работа историков.

Важно то, что как только мы отказываемся от консервативного, пассивного подхода к формированию экономической системы, начинаются процессы, контролировать которые очень сложно, если вообще возможно. Если в каком-то месте, городе или феоде, кто-то начал делать колеса лучше и быстрее, чем в других

местах, то предложение более дешевого и качественного товара консервативно-цеховую систему взрывает полностью. Грубо говоря, в рамках модели углубления разделения труда более развитая экономическая система разрушает менее развитую.

Эту тему мы здесь особо педалировать не будем, поскольку ее исчерпывающе описал в своей уже упомянутой выше книге Олег Григорьев; отметим только, что здесь мы уже можем более или менее четко объяснить феномен XVI в., да и античного Рима. Тогда дело было в том, что был создан внутренний спрос, который стимулировал процессы разделения труда. А в XVI в. в силу объективных проблем на севере Европы был сломан механизм, который запрещал разрушать внутрирыночные барьеры. То есть спрос был найден за пределами закрытых экономических систем.

Посмотрим на эту ситуацию еще с одной стороны. Приток испанского серебра (в фильмах о пиратах испанские галеоны перевозят исключительно золото, но на деле везли они по большей части серебро) из Южной Америки (300 т в год против 5 т, добываемых всей Европой до этого времени) вызвал, как мы уже отмечали в первой главе, в течение одного века шестикратный рост цен. По современным меркам это опять-таки была низкая инфляция – всего 1,8 % в год, – но для общества, тысячу лет (!) жившего в условиях стабильных цен, произошедшее действительно оказалось революцией. Но революцией цен, а не испанским экономическим чудом. Как же так получилось, что Рим смог конвертировать рост денежной массы в рост ВВП, а Испания умудрилась устроить только общеевропейскую инфляцию (согласно Мэддисону, подушевой ВВП Испании с 1500 по 1600 г. вырос только на 30 %) (рис. 15)?!

Динамика цен в Англии (не в Испании!) – хорошо видна революция цен с 1520 по 1650 г., цены выросли

примерно в 6 раз; и что особенно существенно для наших рассуждений – видно начало промышленной революции (рост цен с 1780 г. примерно) и ее результат – снижение цен после Наполеоновских войн (с 1820 г.).

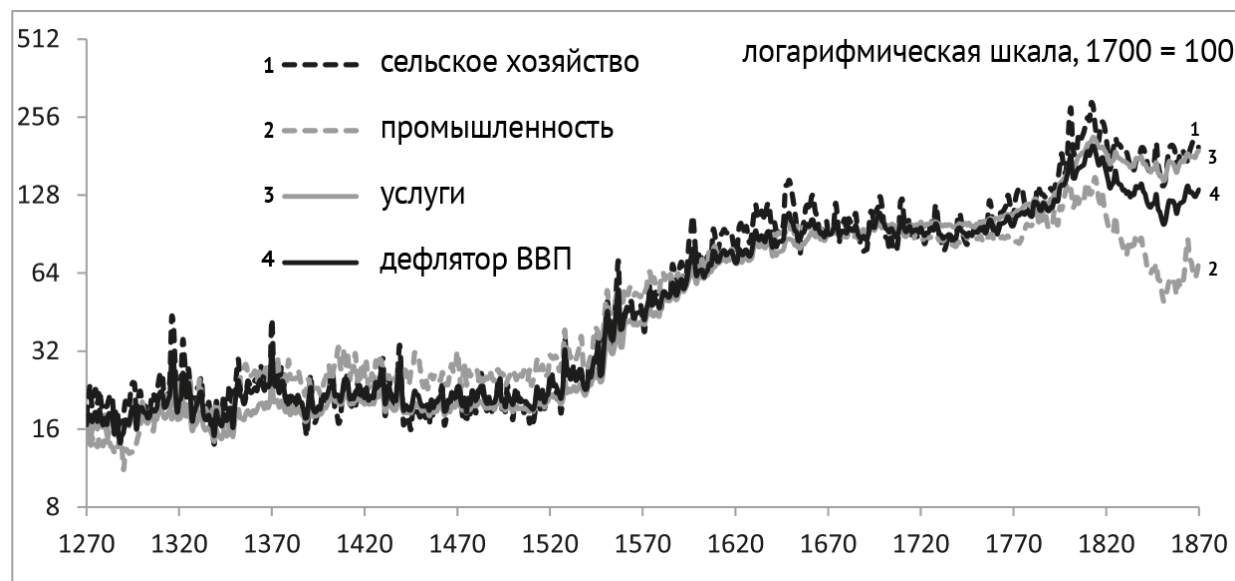


Рис. 15. Рост цен в Англии (совокупный и по отдельным агрегатам) в XIII–XIX вв.

Вот тут-то самое время вспомнить, что денежная масса – хотя и необходимый, но не достаточный фактор увеличения разделения труда. Рим тратил свой эмиссионный доход на содержание легионов, захватывавших все новые провинции и включавший в римский рынок все новые миллионы людей. А на что тратила свое серебро Испания (рис. 16, 17)?

Население Испании в 1600 г. составляло около 8 млн человек, население всех латиноамериканских колоний – не больше 5 млн, Южной Италии и Голландии – еще около 5 млн; в сумме – намного меньше Римской империи. Но что самое главное, экономическая связность этих территорий невысока (океанские перевозки еще слишком рискованны, в колонии

отправлялись не пожить, а на всю жизнь), и единого экономического пространства они не образуют – в Испании свои законы, в Голландии свои, в колониях и вовсе приходится говорить о законах с большой натяжкой. Свое серебро Испания потратила на потребление и захват готовых ресурсов, а не на увеличение рынка и вместо роста ВВП получила **рост цен**.

Теперь нужно определить одно важное понятие. Придумал его О. Григорьев, а приведенная ниже формулировка принадлежит мне. Итак, **воспроизводственный контур** – это такой набор производств, технологий и ресурсов (в том числе трудовых и природных) в рамках фиксированной в географических рамках экономической системы, который позволяет ей, во-первых, самовоспроизводиться, а во-вторых, обеспечивать более или менее стабильный уровень жизни для большей части населения.

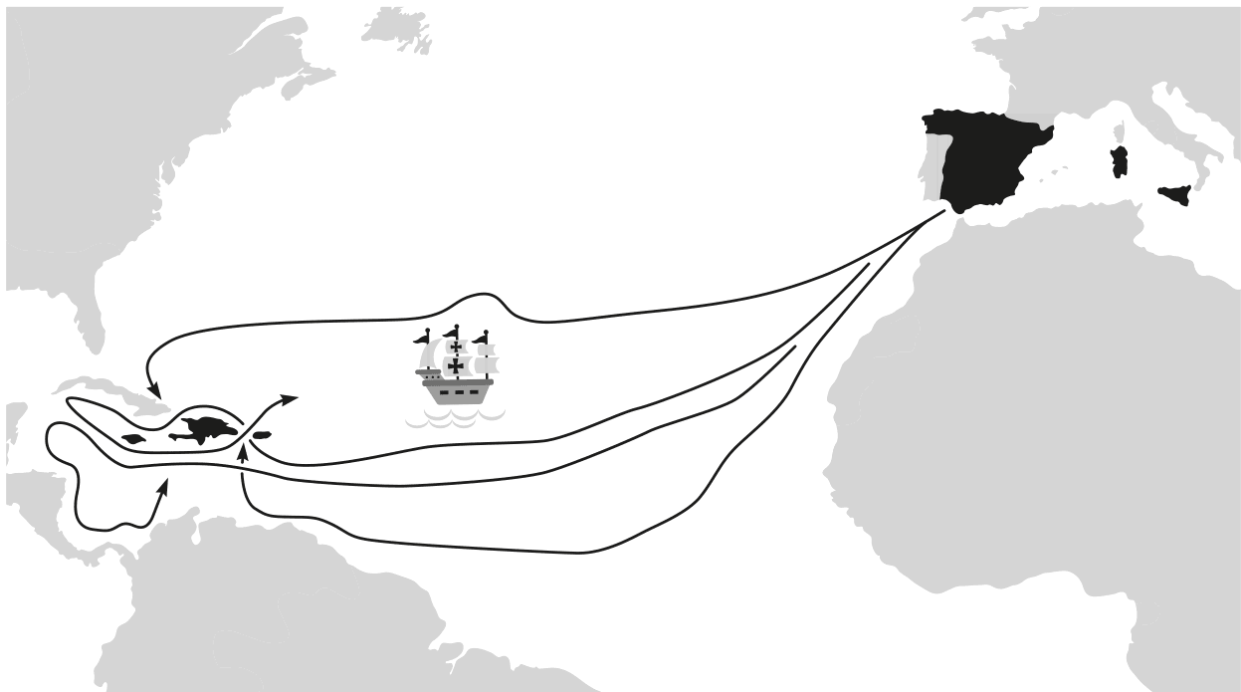


Рис. 16. Испания после путешествий Колумба



Рис. 17. Испанская империя через 100 лет – захвачена почти вся Латинская Америка и совсем чуть-чуть европейских стран

Отметим, из этого определения следует, что в рамках произвольно взятых границ экономической системы (например, в рамках политических границ конкретного государства) воспроизводственный контур может вообще отсутствовать, что означает, что эта система включена в какую-то большую, несамостоятельную часть которой она является. Теоретически даже очень слабая в экономическом плане страна может накопить ресурс и в рамках чрезвычайного положения существовать достаточно долго, в том числе без внешней помощи. Однако такая ситуация вряд ли может считаться нормальной, не говоря уже о том, что выживать – это не значит воспроизводиться.

Далее, очень многие экономические системы, у которых был или есть такой воспроизводственный контур, используют внешние для нее источники для

того, чтобы повышать жизненный уровень населения и/или ускорять развитие. Типичный пример – США, которые могут производить и нефть, и разный ширпотреб, но предпочитают закупать его в других странах для снижения издержек (сейчас, впрочем, их политика меняется), тем самым увеличивая реальный уровень жизни населения. Кроме того, эта страна предпочитает покупать специалистов из-за пределов своего воспроизводственного контура (включающего в современных условиях и систему образования).

Можно представить себе ситуацию, при которой каждое конкретное импортное заимствование некоторого воспроизводственного контура может быть компенсировано за счет внутренних ресурсов, однако общий их объем при этом превысит возможности экономики самовоспроизводиться без внешнего участия – так что воспроизводственный контур фактически ликвидируется. Есть варианты, при которых технологическая часть воспроизводственного контура существует, а вот природных ресурсов не хватает (типичный пример – Германия 30-х годов XX в.). В общем, говорить о том, каков воспроизводственный контур в той или иной экономической системе, априори сложно, необходимо ее тщательно исследовать. Но несколько примеров привести можно.

Например, современная Россия. В ней воспроизводственный контур отсутствует – даже сложное технологическое производство, которое еще существует (например, строительство атомных станций или космические полеты), использует и станки иностранного производства, и электронную элементную базу и т. д., причем собственное производство по целому ряду направлений принципиально отсутствует. В СССР все было иначе – приблизительно с 50-х годов прошлого века до конца 80-х, хотя доля импорта была зачастую велика, он мог быть компенсирован за счет внутреннего

производства, замещение производилось либо ради повышения уровня жизни населения, либо для повышения эффективности и ускорения технологического развития предприятий.

Очень интересный вопрос – есть ли воспроизводственный контур в современных экономиках ряда стран, например Японии и Германии, и каков его масштаб. Сложность здесь связана как раз с упомянутым выше фактором, большой долей экспортных доходов. Какая их часть категорически необходима для нормального внутреннего воспроизводства – большой вопрос, который требует серьезного изучения. Кроме того, эти страны явно зависят от импорта природных ресурсов и, как показал опыт Второй мировой войны, в случае серьезных изменений в режиме мировой торговли их воспроизводственный контур может серьезно пострадать. Отсюда, кстати, еще одно важное следствие: масштабы и параметры воспроизводственного контура могут существенно зависеть от состояния дел в мировой экономике. Но сам факт его существования от нее зависеть не должен.

Есть еще один очень важный экономический вопрос, существующий уже более 200 лет и так и не получивший удовлетворительного объяснения, который легко находит объяснение в рамках понятия воспроизводственного контура. Это вопрос о стоимости товаров. Есть теория стоимости, построенная на полезности, есть трудовая теория стоимости, есть объединяющая их в локальной точке теория Маршалла... И все они одинаково неубедительны... Но только в рамках локального подхода, при котором стоимость соотносится с одним-единственным товаром.

Концепция воспроизводственного контура эту проблему решает. Правильный ответ состоит в том, что вопрос о стоимости в приложении к конкретному товару не имеет смысла, говорить о нем можно только в рамках

того места, которое занимает товар (услуга, рынок) в рамках конкретного воспроизводственного контура. При этом чем большее значение в рамках этого контура играет соответствующий товар, тем меньше тот люфт, в пределах которого может колебаться его стоимость.

Стоимость и цена (как и базовый спрос на товары или услуги) определяется в рамках возникновения и развития соответствующего воспроизводственного контура, и говорить о них вне этого контура бессмысленно! При этом один и тот же товар и даже технология могут иметь совершенно разные стоимости в разных воспроизводственных контурах. Типичный пример – разница в стоимости в американской и советской технологических зонах в 60-70-х годах прошлого века. И исходя из этого понимания, изучать отдельные локальные рынки для определения стоимости конкретных товаров или услуг осмысленно примерно так же, как пытаться понять свойства матрицы (например, знак ее определителя), изучая отдельную ее строчку или столбец!

Отметим, что это очень хорошо понимали специалисты, которые в СССР балансировали межотраслевой баланс (я еще их застал и с ними разговаривал на эти темы). Статистические данные от разных отраслей довольно сильно разнились (мне запомнилась цифра в 18 % – отличия такого масштаба иногда возникали при первичной прикидке МОБ для одного и того же показателя, полученного из разных источников), но специалисты точно знали, что для балансировки всей модели МОБ он должен быть где-то в окрестности некой конкретной цифры. И те, кто эти цифры знал, выполняли соответствующую работу быстро и без проблем. А все остальные страшно мучились...

Примерно такая же ситуация со стоимостью того или иного товара. Это только кажется, что некая цифра

возникла как баланс спроса и предложения. А если попытаться ее изменить на практике, то будет запущен сложный механизм обратных связей (взаимодействия отраслей внутри воспроизводственного контура) и все-таки прежняя цифра, пусть и за счет других механизмов, будет достигнута вновь. В полном соответствии с концепцией равновесия.

Тем не менее понимание формирования стоимости как комплексного и системного процесса в рамках воспроизводственного комплекса позволяет влиять на конкретную стоимость в рамках конкретной отрасли. Для этого нужно посмотреть на динамику основных отраслевых групп и попытаться немножко перераспределить структуру их взаимодействия и относительных объемов. Только так можно добиться устойчивого изменения ценовых пропорций.

В качестве примера можно привести экономическую реформу Обамы, смысл которой был в снижении энергетических издержек американских компаний. Казалось бы, результат по итогам должен был дать явный прирост ВВП страны, поскольку издержки действительно сократились. Но оказалось, что с учетом внутреннего мультипликатора в рамках межотраслевого баланса не меньший вклад в ВВП вносили инвестиционные программы самих энергетических компаний! Как следствие, сокращение их доходов снизило инвестиционные бюджеты – и совокупный рост ВВП не состоялся.

Добавим еще, что из сказанного следует, что чем менее тот или иной товар встроен в воспроизводственный контур (не межотраслевой баланс!), тем легче влиять на его стоимость и цену. Бриллианты (поскольку по большому счету они никому не нужны) можно поднять в цене в два раза и опустить в пять, и экономика этого даже не заметит. Для металла или зерна такие операции куда сложнее. А если еще

добавить, что есть базовый спрос (на то же зерно), который соответствует его минимально необходимому объему в воспроизводственном контуре, а есть дополнительный, который можно направить на экспорт или еще куда, то картина становится еще более сложной...

Отметим, что с точки зрения такого подхода структура воспроизводственного контура является базовой по отношению к отдельным ресурсам. Я как-то исследовал вопрос, как изменится современная мировая экономика, если стоимость нефти станет сравнима со стоимостью воды. Ответ: принципиально никак. Одни отрасли исчезнут, другие – станут более весомыми в рамках воспроизводственного контура, одни люди разорятся, другие станут богаче, но если речь пойдет **только** о нефти, то принципиальных изменений не произойдет.

Отдельно нужно сказать о частном спросе. Он составляет важную часть воспроизводственного контура, поскольку замыкает финансовые потоки, возвращает их в реальный сектор экономики. При этом часть спроса реализуется в рамках тех товаров и услуг, которые относятся к собственному воспроизводственному контуру, а часть – нет. Например, в нашей стране значительная часть доходов населения получается за счет перераспределения экспортных доходов от продажи нефти и в этом смысле они не могут быть учтены для расчета воспроизводственного контура для России. Впрочем, мы уже отмечали, что у нас он фактически не существует.

Продолжу объяснение смысла понятия «воспроизводственный контур». Дело в том, что валовый внутренний продукт (ВВП), как и все его аналоги, – это фактически **добавленная стоимость**, произведенная в экономике. А вот вопрос о том, кто эту стоимость потребляет, точнее, откуда берутся доходы, за счет

которых происходит потребление, задается обычно сильно реже. Но если эти доходы имеют какие-то внесистемные источники, т. е. они создаются вне рамок внутренней экономической деятельности (как этой было в Римской империи), если они не создаются в рамках воспроизводственного контура, то в случае их исчерпания экономическая система может быстро рухнуть. И по этой причине понятие воспроизводственного контура я ввел для того, чтобы показать, насколько принципиально важно понимать, в какой мере та или иная экономическая система самодостаточна.

Забегая намного вперед, отметим, например, что нынешняя политика президента США Д. Трампа направлена как раз на то, чтобы восстановить воспроизводственный контур в рамках США. Как будет видно из дальнейшего, это возможно только в случае существенного сокращения масштаба американской экономики, но поскольку сокращение все равно практически неизбежно, данная цель, с точки зрения патриотов США, вполне осмысленна.

Так вот, если посмотреть на экономическую империю нашего феодала с точки зрения этого понятия, то можно отметить, что на первом этапе истории у каждой из деревень имелся свой собственный воспроизводственный контур, а затем, по мере углубления разделения труда, они объединились в единый контур, причем каждая конкретная деревня его лишилась. И теперь мы можем сформулировать проблемы углубления разделения труда в новых терминах: они не просто **требуют расширения рынка и разрушения экономики в других регионах, они приводят к постоянному процессу объединения нескольких воспроизводственных контуров или же к захвату более крупным более мелких, с разрушением последних.**

Вопрос: почему никто не сопротивляется? Это связано с тем, что, как отмечено выше, чем больше воспроизводственный контур, тем глубже может зайти углубление разделения труда, а значит, общее богатство системы. В этом смысле очень показателен пример с индийскими ткачами, поскольку после того, как англичане стали туда завозить ткани, они включили Индию в свой воспроизводственный контур. При этом, используя специфику логистики, просто начали вывозить прибыль, полученную на новых рынках, в метрополию. То есть фактически присваивали себе сверхприбыль, эффект от увеличения рынков и технологического рывка. А Индия лишилась ряда важных производств – и нескольких миллионов человек. Но в Англии произошел очередной этап промышленной революции.

Кроме того, более мощная экономика (более производительный воспроизводственный контур) диктует свою ценовую политику и разрушает альтернативную стоимостную систему. Те товары, стоимость которых ниже, начинают уходить на рынки более мощной системы, а те, которые дороже, вытесняются импортными. Отсюда, кстати, непреодолимое желание представителей более сильных воспроизводственных контуров вводить принцип свободной торговли.

Вообще распределение прибыли в рамках воспроизводственного контура составляет очень важную роль для понимания экономических отношений, но регулирование этого процесса зачастую находится за пределами экономики. После того как расширяющиеся воспроизводственные контуры стали выходить за пределы государств (а это произошло сильно позже формирования Вестфальской системы в 1643 г.), это вопрос решался, скорее, в рамках политических

процессов, а значит, для чисто экономического исследования он является внешним фактором.

А вот в рамках феодального расширения такой проблемы еще не было, там роль политики была весьма и весьма ограничена.

Хотя другие сложности, например социальные, все равно имели место. В качестве примера можно привести английское огораживание – отметим, что в экономическом смысле его жертвы являются полным, хотя и чуть более ранним аналогом индийских ткачей. Впрочем, огораживание – это уже XVI в., зарождение капитализма.

Теперь, после описания понятия «воспроизводственный контур», можно вернуться к разговору о разделении труда уже на более глубоком уровне. Прежде всего, нужно отметить, что углубление разделения труда не следует путать с научно-техническим прогрессом. Условно говоря, углубление разделения труда, о котором мы скажем ниже, есть некоторый процесс, характеризующий развитие экономической системы. А НТП – это общепринятое название модели экономического развития, в которой этот процесс играет главную, хотя и не единственную роль. Углубление разделения труда было и в доисторические времена, и в Античности, и при феодализме; другое дело, что модель экономического развития на него не опиралась. Точнее, он не был главным, доминирующим фактором.

Что касается инноваций, то тут тоже есть проблемы. Например, представим себе маньяка-изобретателя, он изобрел способ продлить жизнь до 200 лет, причем этот способ никак не зависит от экономики той страны, в которой он живет. Ну, скажем, он придумал какой-то уникальный набор довольно простых трав и стал его продавать за очень большие деньги.

Это, безусловно, инновация. А вот как она соотносится с разделением труда и НТП? Это большой вопрос. В частности, можно предположить, что в результате деятельности этого персонажа очень много людей станут покупать его чудодейственный бальзам вместо того, чтобы покупать товары и услуги, что вызовет серьезную стагнацию экономики. Не говоря уже о том, что рост продолжительности жизни замедлит оборот рабочей силы, что также может оказать серьезное негативное влияние на экономику. Разумеется, этот пример носит достаточно абстрактный характер, но проблемы с инновациями он описывает достаточно четко.

Можно привести и еще один пример. Представим себе некую крупную корпорацию, которая для получения прибыли использует некую технологию, время от времени немножко модернизируя ее. И вдруг появляется изобретатель, который придумывает альтернативную, принципиально более простую и экономную технологию. Теоретически в случае свободного рынка (который, правда, еще нужно найти) он должен на него выйти и вытеснить конкурента. На практике ему нужны деньги, ресурсы, и все это в конкуренции с крупной корпорацией ему получить, скорее всего, не удастся.

Да и банки (в советы директоров которых, кстати, входят бенефициары упомянутой корпорации), желающие получить обратно свои займы, выданные этой корпорации, будут весьма и весьма осторожны в части финансирования такой альтернативы... Или предложат изобретателю за копейки продать свое изобретение этой самой корпорации. А ведь нашего изобретателя еще можно запугать, купить, посадить (можно, например, вспомнить, как Роберт Пири боролся с реальным открывателем Северного полюса Фредериком Куком; а если кто считает, что «это было давно», то вспомним дела Элиота Спитцера и Доминика Стросс-

Кана, которые, конечно, не изобретатели, а политики, иначе мы бы про них вряд ли узнали; хотя мне, например, известны два-три случая начала 90-х, когда реальных, еще советских изобретателей обобрали и выкинули на улицу), наконец, просто запутать в патентных спорах, поскольку выигрыш в суде в капиталистическом обществе при соотношении финансов участвующих сторон, различающемся на порядки, предопределен.

А ведь есть еще и общественные эффекты! У корпорации миллиардные доходы, которые так или иначе попадают тем или иным людям. Если на рынок выходит принципиальный конкурент, то эти люди перестают получать свои доходы, т. е. сокращают свое потребление. А резкое сокращение цены в рамках новой технологии на первых порах невозможно, поскольку нужно отбивать затраты, которые при развитии очень высоки. Значит, выигрыша для потребителя на первом этапе развития технологии практически не будет. Иными словами, внедрение принципиально новых технологий на какое-то время может существенно сократить частный спрос, т. е. уменьшить масштаб воспроизводственного контура. И если в экономике все хорошо, то можно и потерпеть, а если нет...

Кто-то может сказать, что и это достаточно абстрактное рассуждение. Но можно снова привести пример энергетической реформы Обамы. Напомню, что логика ее состояла в том, чтобы снизить энергетические издержки компаний и стимулировать возврат производителей обратно в США. Но структура экономики США довольно специфическая, и выигрыш одних компаний от снижения издержек компенсировался проигрышем других, которые получали инвестиции от компаний энергетического сектора. И, судя по некоторым оценкам, потери экономики от уменьшения

инвестиций превысили выигрыш от сокращения издержек. Так что инновации инновациям рознь.

Дальше посмотрим на определения из, так сказать, авторитетных источников. Первый – Большая советская энциклопедия: *«Разделение труда, качественная дифференциация трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящая к обособлению и сосуществованию различных ее видов. Р. т. существует в разных формах, соответствующих уровню развития производительных сил и характеру производственных отношений. Проявлением Р. т. является обмен деятельностью».*

А вот Википедия (я, уж простите, не стал смотреть, откуда они это определение стянули): *«Разделение труда – исторически сложившийся процесс обособления, видоизменения, закрепления отдельных видов трудовой деятельности, который протекает в общественных формах дифференциации и осуществления разнообразных видов трудовой деятельности. Различают:*

- общее разделение труда по отраслям общественного производства;*
- частное разделение труда внутри отраслей;*
- единичное разделение труда внутри организаций по технологическим, квалификационным и функциональным признакам.*

Является причиной повышения общей производительности труда организованной группы специалистов (синергетический эффект) за счет: выработки навыков и автоматизма совершения простых повторяющихся операций, сокращения времени, затрачиваемого на переход между различными операциями».

Это хорошие определения, но они очень общие, т. е. существуют моменты, которые они не проясняют. Например, чем отличается экономика феодализма

(натурального хозяйства) от экономики капитализма? Мы, в рамках нашего обсуждения вопроса, уже начинаем нащупывать ответ на этот вопрос: они отличаются масштабом воспроизводственного контура, его устойчивостью и, главное, отношением к инновациям. При феодализме свой воспроизводственный контур есть у каждой деревни. Тем более у города – с близлежащими деревнями. И он практически не меняется во времени, во всяком случае, эти изменения крайне медленные, для того, чтобы они достаточно явно проявились в жизни, нужны поколения.

Кстати, технологический прогресс, развитие инноваций, который, конечно, во времена феодализма есть, в частности, в сфере военной, в этот период идет практически независимо от чисто экономического воспроизводственного контура. Пример – Россия времен раннего Петра I. Он, помнится, перелил колокола на пушки – но не потому, что был антихрист, а потому, что технологии производства пушек (которые в России тогда были вполне на мировом уровне) существовали независимо от воспроизводственного контура, в котором необходимое для войны количество металла просто не могло быть произведено в рамках регулярного экономического процесса.

Кстати, аналогичная ситуация в сегодняшней России. У нас еще есть технологии производства широкофюзеляжных самолетов типа Ил-96, который до сих пор вполне конкурентен на мировых рынках. Но воссоздать массовое производство этих самолетов мы в рамках нашего воспроизводственного контура не можем, можем лишь строить один-два самолета в год, которые на рынок влияют слабо.

Эти примеры позволяют нам, наконец, дать описание того, чем отличается модель развития, в которой мы живем сегодня, от той, которая была до нее (при феодализме, например). Итак, **современная**

(капиталистическая) модель развития характеризуется тем, что углубление разделения труда (т. е. появление новых технологий, трудовых навыков и прочих элементов дифференциации трудовой деятельности) активно используется для расширения воспроизводственного контура в рамках экономической системы. Или, иначе, в которой разработка и внедрение инноваций является имманентной (неотчуждаемой) частью любого воспроизводственного контура.

Сразу же возникает естественный вопрос: а при феодализме что? Инновации же были? Ответ тут довольно простой, и он вытекает из сущности того традиционного общества и цеховой модели хозяйствования, которую мы уже обсуждали. При феодализме инновации, конечно, были, но финансировались они из тех ресурсов, которые сегодня относятся к сбережениям. Стоимость продукции (если она продавалась за деньги, а не определялась косвенным образом в результате бартерных обменов, пропорции которых теряются в веках) не включала эти инновации, она формировалась с учетом себестоимости, необходимости поддерживать традиционный уровень жизни мастеров.

Кстати, не исключено, что именно по этой причине одна из первых теорий стоимости была трудовая. Ее авторы еще помнили логику феодализма, натурального хозяйства, они не чувствовали идеи рынка, который может как существенно повысить стоимость того или иного товара, так и понизить настолько, что его производство просто прекратится. Тем более они не понимали сути логики выстраивания воспроизводственного контура, до нее нужно было ждать еще пару сотен лет.

При капитализме ситуация меняется принципиально: хотя стоимость товара определяется (с точностью до

модели воспроизводственного контура) на рынке, но необходимость все время поддерживать свою долю рынка, не допустить вытеснение своего товара, требует постоянного инновационного процесса. И не только технологического, но и, например, маркетингового, который тоже увеличивает затраты. И это означает, что стоимость этих инноваций (хотя бы частично) должна быть включена в себестоимость продукции. Это принципиальное изменение хозяйственного механизма, при котором производитель практически автоматически отправляет часть полученного дохода на модернизацию и разработку новых технологий той продукции, которую он продает!

Это место нужно повторить еще раз, поскольку такое понимание капитализма является достаточно необычным в рамках классических его определений. Если мы допускаем разрушение цехового хозяйства и ставим главную задачу – обеспечить повышение добавленной стоимости, то необходимо идти на риск и брать кредит (денежный или товарный) на развитие новых технологий и захват рынков. Если ты этого не сделаешь, то можешь проиграть конкуренцию (которая появляется, как только начинают разрушаться традиционные воспроизводственные контуры) и уже не восстановиться никогда. И лучший вариант тут – идти наемным работником к более удачному конкуренту, а худший – разделить участь индийских ткачей или жертв огораживания. Современная экономика России тому пример.

Но если ты тратишь на инновации деньги или ресурсы, которые в рамках старой системы являлись необходимой частью сохранения экономической системы (например, запасы, которые должны храниться на случай неурожая или слишком холодной зимы), то так или иначе эти ресурсы должны быть возвращены. И это автоматически нарушает систему традиционного

ценоопределения, поскольку заранее совершенно неизвестно, какие же ресурсы пойдут на разработку и производства той или иной инновации. Но в стоимость конечной продукции они должны быть включены обязательно!

Возвращаясь к нашему примеру с деревнями, отмечаем, что описанная выше (пусть и гипотетическая) работа феодала по улучшению технологий как раз и является включением углубления разделения труда в воспроизводственный контур! И при этом начинает происходить объединение экономических систем, существующих до того в рамках самостоятельных воспроизводственных контуров, с потерей их независимости. Это тот процесс, который мы до того называли «расширением рынков».

Более того, поскольку углубление разделения труда ведет к повышению производительности (см. приведенные выше определения), то процесс масштабирования воспроизводственных контуров практически неизбежен. Тут, впрочем, есть одна принципиальная тонкость, которую мы еще опишем в следующей главе.

Теперь, коли уж мы объяснили, что такое углубление разделения труда (появление новых технологий, трудовых навыков и прочих элементов дифференциации трудовой деятельности) и чем парадигма научно-технического прогресса (НТП) отличается от других моделей развития (углубление разделения труда сознательно и активно используется для расширения воспроизводственного контура экономики), нужно поговорить о разных типах разделения труда в экономической системе.

Приведем такой пример. Пусть у нас есть булавочная фабрика (последуем тут Адаму Смиту), в которой происходит производственный процесс. Вместо отдельных мастеров, которые делают булавки от начала

до конца, появляются отдельные операции, на каждой из них сидят не очень квалифицированные люди и делают много простых и однообразных операций. То есть имеет место углубление разделения труда. Внешний рынок этого разделения может даже не заметить – только обнаружится, что владелец нашей фабрики стал несколько более богатым, чем все ожидали (за счет увеличения прибыли в условиях снижения себестоимости), да еще эта фабрика стала захватывать рынки и ликвидировать конкурентов, поскольку стала немножко снижать цены. Впрочем, если она стала монополистом, то цены снова выросли. Но, опять-таки, для внешних наблюдателей, которые на саму фабрику не заглядывают, ничего не изменилось.

Однако есть еще один вариант действий, который уже принципиально меняет всю систему внешних рынков и экономических отношений. Например, владелец фабрики может решить, что ему выгоднее не продолжать делать булавки для рынка конечных их потребителей, а поставлять булавочные заготовки для других производителей булавок. То есть совершенствовать не вертикальную производственную систему, а выстраивать горизонтальные связи. Тогда он может за счет предложения более дешевой заготовки снова стать монополистом и начать куда более интересный процесс, изменение себестоимости самой булавки.

Если раньше добавленная стоимость была разделена между операциями на одной фабрике и определялась исходя из затрат (стоимости станков и оборудования) и стоимости рабочей силы, то теперь ситуация меняется: производитель заготовок может несколько повысить или понизить стоимость этих самых заготовок, исходя из, условно говоря, рыночной конъюнктуры. А представим себе, что он продает свои заготовки еще кому-то, для совершенно других целей, причем объем таких продаж

существенно превышает масштаб продаж в рамках булавочной продукции? Тогда их стоимость для булавочной промышленности может вообще перестать зависеть от состояния дел в ней, от реального спроса. Грубо говоря, производитель заготовок просто делает оферту – и булавочники, в силу его монополии, обязаны согласиться. Либо же кто-то из них должен вложить серьезные деньги в восстановление производства, для себя и, возможно, для других.

Классический пример сегодняшнего дня – политика Китая в рамках работы на рынках редкоземельных металлов. Они есть в разных странах мира, но Китай, пользуясь дешевизной рабочей силы, практически монополизировал рынок. А потом стал вытеснять с него альтернативных производителей конечной продукции, поднимая цены на сырье и одновременно предложив конечную продукцию своего производства! Да, она (на первом этапе) ниже качеством, но зато существенно дешевле – и как бороться с такой политикой? А ведь она существенно меняет отношения в рамках разделения труда!

Еще один вариант: может оказаться, что самый главный элемент добавленной стоимости для булавок – это красивая пимпочка, которая прилепляется к головке. Дальше в дело вступают маркетинговые технологии, отдельно развивается дизайнерская промышленность, которая разрабатывает и продает эти самые пимпочки (отдельно от чисто булавочной промышленности), и в конечную стоимость булавки начинают включаться рекламные расходы, превышающие стоимость производства самой булавки. Это уже, можно сказать, постиндустриальные технологии. При этом, поскольку для потребителя разница в стоимости даже в несколько раз особого значения не имеет в связи с дешевизной продукции (при Адаме Смите, кстати, это было не совсем

так), пимпочка может увеличивать продажную стоимость в разы!

А потом появятся компьютерные игры, и в них вероятность перехода на следующий уровень сильно зависит от продвинутости тех пимпочек, которые можно повесить на булавки, выступающие в качестве оружия... А затем на рынок выйдет новая услуга – продажа виртуальных пимпочек (с целью более быстрого прохода уровней) за специальную виртуальную валюту (назовем ее, например, биткоин), которую, соответственно, кто-то начнет менять на реальные деньги.

Точнее, для того чтобы сделать отношения в процессе продажи и производства окончательно постиндустриальными, нужно включить в дело кредит. Кредитовать булавочную фабрику легко, но не интересно: все считается, расходы и издержки, объемы малы и прибыль низкая. В конце концов некто делает булавочный станок, и никто не запрещает его производить, поскольку себестоимость производства булавок в их стоимости на рынке составляет уже копейки, основная цена зависит от пимпочек. Но станок делает ненужным большое количество работников, которые становятся безработными, больше не могут покупать булавки с пимпочками, в результате серьезные кредиты, выданные под разработку дизайна новых пимпочек и их рекламные кампании, не возвращаются, начинается кризис.

Так вот, главная проблема НТП как модели развития состоит в следующем: углубление разделения труда и использование кредитования все время меняет структуру себестоимости производства, перенося основные центры прибыли с базовых на второстепенные процессы. Это увеличивает риски производителей (поскольку не позволяет на значительный срок прогнозировать прибыль), а значит, стоимость кредита. Отказаться от этого процесса невозможно, поскольку

внедрение любой инновации стоит денег – и кто-то должен за нее платить.

В некотором смысле феодальная система с цеховым хозяйством решала задачу создания стационарной экономической системы, которая со временем (с учетом, разумеется, годового цикла) не меняется. Конечно, какие-то вариации неизбежны (хотя бы потому, что меняется численность населения), но происходят они относительно медленно, и система их как-то компенсирует. До тех пор, пока отклонение не станет слишком большим и глобальным.

Собственно, именно таким отклонением и стал «малый ледниковый период» для Северной Европы. Так вот, в такой устойчиво стационарной экономической системе инновации крайне затруднены: даже если кто-то найдет ресурс для создания соответствующего продукта, его будет крайне сложно продать, вспомните проблемы античного Рима. А значит, **возврата** вложенных денег не будет. То есть в такой системе есть деньги, есть производство, есть продажи – но нет инвестиций в инновации! В том смысле, что никто не станет вкладывать свои деньги с целью их возврата с прибылью в создание нового продукта! Поскольку очень велика вероятность, что не будет не только прибыли, но даже и возврата вложенных средств.

В лучшем случае это будет эксклюзивный продукт, проходящий по разделу «роскошь», т. е. он будет покупаться очень богатыми людьми на деньги, которые в нашей, привычной, экономике идут в сбережения. То есть в терминологии настоящей книги эти вложения не будут влиять на воспроизводственный контур в экономике, хотя формально технология будет существовать, как многие военные технологии в Средние века. В худшем – он просто будет проигнорирован, тому есть тьма примеров, от паровоза Черепановых до парохода Фултона (который довольно

долго не мог впарить свое изобретение кому бы то ни было, в том числе Наполеону).

Для того чтобы инновация включилась в воспроизводственный контур, нужен дополнительный ресурс, который кто-то должен вбросить в экономику. Причем со стороны спроса, а не со стороны предложения! Откуда-то в системе **должен браться более или менее устойчивый дополнительный спрос!**

В любом случае капитализм, как ранний, так и современный, представляет собой экономическую систему, главным элементом развития которой является углубление разделения труда.

И поэтому любая остановка этого развития (или даже существенная его приостановка) вызывает ощущение кризиса, поскольку важной (и достаточно крупной) частью воспроизводственного контура является система разработки и внедрения инноваций. Описанная выше энергетическая реформа Обамы тому пример: сокращение затрат на инновации может вызвать серьезные затруднения в экономической системе. Здесь лежит принципиальный момент, базовая причина возникновения серьезных кризисов, но об этом мы поговорим в следующих главах, пока же просто поставим зарубку на память!

Для развития же нужен ресурс, причем заранее, еще до того, как это самое развитие состоялось, – и именно из этой необходимости и возник феномен кредита как источника инноваций в условиях необходимости решения задачи выживания, как описано в предыдущей главе. Еще одна принципиально важная задача кредита будет описана в следующей главе, мы же пока обсудим некоторые новые проблемы, возникающие в рамках такой системы.

Представим себе, что у нас есть идеальная стационарная феодальная система, в которой изменений

год от года вообще нет, доходы полностью сбалансированы с расходами, сбережения не меняются, климат постоянный, численность населения стабильна. Могут ли там возникнуть инновации?

Теоретически да. Поскольку ничто не мешает одному из крупных феодалов взять у ростовщика займ («не погрешишь – не покаешься!»), разработать на эти деньги новое вооружение, поскольку фантазии у мастеров есть всегда, нанять дополнительные войска и пойти войной на соседнего феодала.

В силу полученного преимущества он, скорее всего, выиграет и сможет направить те богатства, которые накопил проигравший феодал, на возврат займа. А вот если другой окажется слишком сильным, то нужно будет либо возвращать кредит из своих сбережений, либо не возвращать вообще. Есть примеры – Эдуард III Английский, который начал войну с Францией, но так и не смог ее сокрушить, объявил в конце концов дефолт и обрушил финансовую империю Барди. Или, по крайней мере, создал ему некоторые затруднения, я точно в этой истории и не разбирался.

Но в этом варианте у финансистов хоть есть надежды, а вот если займ возьмут оба конкурирующих феодала, то финансовая система в целом точно проиграет. В такой ситуации начинать массовое кредитование людей, у которых и сбережений-то особых нет... Смелое было бы решение... И как понять, что делать, если займы взяли слишком много мастеров, которые произведут слишком много продукции?

И вот здесь можно отметить одно очень интересное место.

Принципиальная смена модели экономического развития в истории Европы дело нечастое, но и не уникальное. Как минимум дважды это происходило на протяжении писаной истории (и, возможно, во всяком случае, как это будет видно по итогам этой книжки,

сейчас подобная ситуация наступает в третий раз), в IV-VI вв. н. э. (позднеантичная модель сменилась на феодальную) и в XVI-XVII вв. (феодальная на капиталистическую). Но если мы посмотрим на европейские элиты, то увидим, что в первый раз они сменились почти полностью – к X в. старых римских элит не осталось вообще. А сегодня – у нас старой аристократии в элите полно. А уж в XVII-XVIII вв. и говорить нечего.

Разумеется, какую-то роль сыграла Вестфальская политическая система, которая резко укрепила государственные элиты, однако возникла она все-таки почти через 150 лет после появления капитализма, так что если бы у аристократических элит не было ресурса, ничего бы у них не получилось с защитой своих позиций. И вывод из этого можно сделать только один.

Скорее всего, в отличие от ситуации распада Западной Римской империи распад хозяйственной системы феодализма (в том числе внедрение кредита как системного элемента экономической модели развития) происходил под контролем той самой феодальной элиты, которая теоретически могла бы стать жертвой этого процесса. Его детали мы оставляем историкам, но вывод здесь практически однозначен.

В этом месте, кстати, появляется масса поводов для различных конспирологических теорий. Я принципиальный противник конспирологии, так что обсуждать их не буду, тем более что есть и сугубо объективные объяснения соответствующих процессов. Единство интересов и инструментов неминуемо ведет к тому, что многие формально независимые процессы протекают очень похоже, а близкое родство аристократических элит дает возможность согласования планов и действий. Конкуренция при этом никуда не девается, но конкуренция бывает системная (когда речь идет о разных моделях развития) и внутренняя, когда

единство целей не оспаривается и речь идет только о месте конкретных фигур в процессе их достижения. Впрочем, тут я опять с чистой совестью передаю бразды историкам и элитологам.

Даже если предположить, что на севере Европы была во времена феодализма стационарная экономическая система, после Великой чумы и начала «малого ледникового периода» ситуация изменилась. И уж коли машинка НТП была запущена и еще ускорена кредитом, возникает вопрос, а возможно ли сочетание старой и новой систем? Ведь в конце концов, в античном Риме вполне сочеталась городская цивилизация и сельская, построенная на совсем других принципах? Выше я уже сослался на Олега Григорьева, который в своей книге очень подробно ответил на этот вопрос, однако некоторые моменты стоит рассмотреть подробнее.

Делать это имеет смысл именно с точки зрения того феодала, который берет процесс экономической трансформации своего феода в собственные руки. Я ни в коем случае не настаиваю, что так делали все или хотя бы большинство, но приведенный выше аргумент, связанный с составом элит, показывает, что так делали очень многие. И для них одним из самых главных вопросов, стоявших на повестке дня, был вопрос о том, куда девать тот избыток продукции, который образуется от внедрения новых способов хозяйствования (например, кредитования собственных крестьян в рамках внедрения среди них процессов углубления разделения труда).

Разумеется, продавать имеет смысл там, где могут что-то заплатить, т. е. в местах богатых и успешных. Но как раз такие места умеют свою безопасность защищать. Значит, удар нужно наносить по местам слабым. То есть наш феодал начинает пытаться продать свою продукцию соседям или их крестьянам. За деньги или натуральную продукцию, которую он может еще

где-то продать, но главное – за более низкую цену, чем производит ее местный мастер.

В результате происходят сразу два принципиальных процесса: во-первых, наш феодал расширяет границы своего воспроизводственного контура, а во-вторых, возникают люди, для которых больше нет места в рамках местного производства. Эти люди готовы работать за самую низкую зарплату (как я уже отмечал, альтернатива для них – судьба огороженных крестьян в Англии или индийских ткачей, почти неизбежная смерть), т. е. возникает тот самый ресурс рабочей силы, которого при феодализме быть просто не могло (у каждого было свое место!) и который позволяет создавать конкуренцию на этом рынке.

При этом разница для Англии и Индии все-таки была: в Англии эти люди могли хотя бы попытаться найти себе место работы на возникающих промышленных предприятиях. Пусть и за еду. А вот в Индии английское законодательство запрещало развитие промышленности – так что эти люди были обречены.

Для того чтобы пояснить важность последнего обстоятельства, представим себе, что у нас есть какой-то город, в котором есть цех, производящий, например, посуду. Каждый мастер или его команда, состоящая из учеников и подмастерьев, которые к самостоятельной работе не допущены, осуществляет весь процесс от начала до конца (если посуда металлическая, то от выплавки металла до штамповки и гравировки, если стеклянная, то от выплавки стекла до художественного дутья), но в городе появляется какой-то диктатор, который силой сгоняет мастеров в мануфактуру.

Кто-то начинает делать только одну операцию, кто-то – другую, производительность труда растет, но все мастера знают, сколько должна стоить готовая вещь, и требуют себе единую зарплату, которая определяется объемом выпуска. С ними сложно... Но если в городе

появляются голодные мастера из соседних деревень (которых разорила более дешевая посуда, выпускаемая мануфактурой), то их можно нанимать на работу по заранее договоренной плате, которая меньше, чем та, которую требовали себе старые мастера. А старых, соответственно, можно увольнять... И пусть делают, что хотят...

Именно эта конкуренция является важнейшим фактором, без которого сложно запустить реальный капитализм с углублением разделения труда. Вспомним, что в случае нашего феодала он не пытался (на первом этапе) влезать в систему отношений внутри своих деревень, поскольку это могло ему дорого обойтись. А вот в городе, где происходит естественная концентрация голодных и бесправных, ситуация иная.

Иными словами, мы проиллюстрировали крайне важное обстоятельство: уж коли процесс расширения воспроизводственных контуров начался, он по своей имманентной сути будет требовать разрушать внешние экономические системы, более слабые и архаичные воспроизводственные контуры, используя их как ресурсы для своего развития. Даже если этого очень хотеть, сохранить их не удастся, поскольку их уничтожение в рамках расширения более сильного контура есть единственный способ выживания для новой системы, с более производительными технологиями.

Более подробно мы объясним это в следующих главах, но самый главный вывод, который можно сделать по итогам уже сказанного: **для того, чтобы сдвинуть экономическую систему с точки равновесия, нужен ресурс, который должен быть вброшен в воспроизводственный контур извне.** Точнее, он изначально мог и существовать в этой экономической системе, но не был задействован в

производстве и потреблении, тогда речь идет о его включении.

Например, в случае нашего феодала это могут быть его сбережения, которые либо явились результатом очень длительного периода накопления и в какой-то момент стали использоваться как ресурс для инновационной деятельности, либо же появились вообще из внеэкономических источников (военная добыча). Или, как это было в случае Древнего Рима, серебро, которое пошло не на сверхпотребление отдельных богачей (как в империи Габсбургов), а на увеличение регулярного спроса в рамках расширения воспроизводственного контура. Либо же – улучшение логистических возможностей, которые позволяют использовать рынки сбыта соседних территорий, до того слабо доступных.

А по мере развития системы, усложнения воспроизводственного контура, этот ресурс постепенно институционализируется и становится обязательным. То есть система начинает его требовать в рамках своей регулярной деятельности, он перестает носить уникальный характер, становится нормой. Грубо говоря, если бы раздача серебра в Древнем Риме была бы одноразовой операцией (как это было первые несколько веков его существования с военной добычей), то к повышению эффективности производства это вряд ли бы привело, деньги были бы проедены (и вывезены в Китай и Индию), ресурс бы эффекта роста не дал. А если сделать его регулярным, то необходимо иметь его постоянный источник. И этот источник должен быть предусмотрен в рамках нового, более эффективного воспроизводственного контура.

Грубо говоря, в Древнем Риме по окончании Второй Пунической войны в воспроизводственный контур вошли новые отрасли: добыча и производство серебра, механизмы его распределения и контроля за всеми

этими процессами. А поскольку все перечисленные институты требуют денег, нужны и источники компенсации соответствующих расходов.

То есть получается, что расширение рынков сбыта в рамках капитализма, который в отличие от Древнего Рима требует расширения каждый день и не может ждать появления иберийских месторождений серебра, нуждается в институтах не только для сбыта продукции, но и для возврата того ресурса, который был использован для ее, продукции, производства. То есть как только инновация даже не появляется, а только задумывается, она уже включается в себестоимость (даже до продажи, даже, возможно, если ее продать вообще не получится!), уже должны быть институты, которые с ней работают!

Наличие таких институтов разительно отличает капитализм от феодализма. И, поскольку любые институты требуют для всего существования как денежных, так и людских ресурсов, раз появившись, капитализм был вынужден всю модель развития углублять и воспроизводить. Соответственно, этот факт не мог не повлиять на развитие всей мировой экономики, что мы и увидим в следующих главах.

Глава 5

Риски. Адам Смит и остановка разделения труда

Как уже было отмечено в предыдущей главе, углубление разделения труда не только повышает производительность производства (что было отмечено и объяснено многими классиками), но и увеличивает риски конкретного производителя. Совсем просто это можно объяснить тем, что он встраивается во все более и более сложную технологическую цепочку, в которой ему неизвестна ситуация ни в начале, ни в конце. А получение такой информации требует подчас довольно серьезных затрат. Но поскольку я пытаюсь посмотреть на ситуацию более глубоко, необходимо эти рассуждения конкретизировать.

Итак, вернемся к нашему мастеру, который живет в деревне и делает колеса для телег. Теоретически, ему вполне хватает на жизнь кооперации с двумя соседними мастерами, как мы описали в предыдущей главе. Однако он понимает, что у него возникли и новые проблемы по сравнению с теми, которые были, когда он за пределы своей деревни не выходил. В частности, у него есть четыре гарантированных клиента в год, они живут в его же деревне и он имеет о них полную информацию. Проблема в том, что клиенты эти хотят телеги, а мастер наш делает теперь только колеса... Да, они лучше, чем те, которые он ставил на те телеги, когда делал их целиком сам, и обходятся они ему с точки зрения затрат труда дешевле. Но что делать, если что-то случится с его партнерами или же если они откажутся брать его колеса?

А если они попытаются самостоятельно выйти на клиентов нашего мастера? Представьте, что тот, кто делает кузова, неожиданно прикатит тому соседу нашего мастера, которому полагается получить готовую продукцию первому, уже готовую телегу?

С неизвестно откуда взявшимися колесами. Теоретически, платить этот сосед должен нашему мастеру (как его коллегам платят их соседи), но вдруг ему предложат за уже готовую телегу заплатить меньше? С учетом того, что он уже отдал ранее бывшему тележному, а ныне колесному мастеру из своей деревни?

Кроме того, мы уже понимаем, что в соседнем городке цех, который делал телеги, стал мануфактурой и она постоянно наращивает и объемы производства, и качество. И свою продукцию (не обязательно готовые телеги, может быть, и их составные части) мануфактура просто обязана предлагать куда-то за пределы города... И рано или поздно они предложат тому деревенскому мастеру, делающему кузова для телег, свои колеса, которые дешевле, чем те, что делает наш мастер, живущий в соседней деревне...

Собственно, следующим этапом станет предложение крестьянам покупать городские телеги... Некоторые проблемы будут только при определении цены, поскольку исторически она была выражена не в деньгах, а в натуре, но, как показывает опыт, на практике эти проблемы быстро разрешаются (кстати, в этом месте микроэкономика вполне адекватна и эффективна). И более сильная экономическая система навязывает свои ценовые пропорции более слабой. Более старшие читатели хорошо помнят проблемы конфликта города и деревни, связанные с тем, что деревенские жители считали, что горожане всегда завышают цены на свою продукцию и занижают на продукцию сельскую.

А теперь давайте посмотрим, есть ли какие-нибудь варианты спасения для тех, кто в крупную систему (например, городскую систему разделения труда) не входит? Вариантов по большому счету два. Первый – диверсификация поставщиков, второй – диверсификация продаж. Отметим, что и тот, и другой ставят под угрозу уже постоянных партнеров нашего мастера, поскольку и в первом варианте, и во втором они могут не получить колеса для своей продукции. Но откуда наш мастер может взять кузов и передок для своих колес? Тут есть несколько вариантов.

Например, ездят по деревням некие люди, скупают детали телег и берут заказы на готовые телеги. То есть фактически мы имеем схему распределенной мануфактуры. Уже этот вариант практически полностью разрушает наш местный, локальный воспроизводственный контур, состоящий из трех деревень, поскольку такого представителя разделенной мануфактуры не интересует ежедневная поставка продуктов.

Он готов платить деньгами и берет за телеги деньги. Может быть, он и готов взять часть платы живыми поросятами или цыплятами, но не в рамках какого-то фиксированного в веках количества, а в соответствии с некими ценами, которые устанавливаются где-то за пределами нашей деревенской экономической системы. И нет никакой уверенности, что выиграют от этого деревенские мастера или деревенские жители, нуждающиеся в телегах. Но изменить они ничего не могут, поскольку мастер не может долго жить в условиях рисков, которые он не может просчитать (а вдруг его партнер в соседней деревне согласится на уговоры описанных заезжих предпринимателей?).

В сложной ситуации оказывается и феодал, поскольку процесс ценообразования в этой ситуации происходит вне его контроля и он не может точно

сказать, сколько же получил его мастер в реальности. В такой ситуации есть опасность, что он занизит полученный доход и, соответственно, недоплатит десятины. А если вдруг, наоборот, дела у него пойдут очень хорошо, то он может попытаться через третьи руки купить хозяйство нашего феодала.

Вариант второй – самому выйти на рынок. Поехать в ближайший город и посмотреть, нет ли там кузовов подешевле, чем ему предлагают партнеры. Сколько там стоят колеса, может быть, выгоднее не поставлять их партнерам, а привозить весной и осенью на ярмарки? У партнеров, конечно, начнутся проблемы – так они должны их решать сами (отметим, что таким образом разрушается и традиционное общество, с его системой ценностей). Кстати, при этом возникают такие же проблемы с ценами, как и в предыдущем случае: они определяются вне рамок, которые могут контролировать и наш мастер, и его феодал.

Есть у нашего мастера и другие проблемы. Предположим, делает он всю зиму колеса и затем, в начале весны, едет на ярмарку. И вдруг обнаруживает, что кто-то привозит туда новые колеса, или похожие, но сильно дешевле, или даже подороже, но существенно лучше, чем были на ярмарке предыдущей. И в результате наш мастер обнаруживает, что либо он не может вернуть кредит (например, своему феодалу) или же что у него нет больше запасов, на которые он может жить и работать дальше. В результате он со своей семьей вынужден пополнить ряды дешевой рабочей силы, которая должна работать здесь и сейчас, чтобы заработать себе и своей семье на еду уже сегодня.

Есть у него и еще один вариант. Например, он может вообще перестать делать колеса, а стать уникальным мастером, скажем, по производству спиц для колес. При этом, конечно, он может и сильно проиграть, например, если обнаружит, что в какой-то момент в городе стали

продавать колеса, сделанные из металла. Тут у нашего мастера шансов вообще нет, поскольку металла соответствующего качества в деревне быть не может, он требует уже серьезных металлургических заводов. Кстати, есть пример: в СССР до войны были проблемы с велосипедами, поскольку у нас не умели массово производить металл высокого качества, из которого нужно делать отдельные их детали (например, «звездочки», которые крутят цепь).

Но вернемся к нашему мастеру. У него есть еще один вариант; например, он может продавать свои спицы как балясины для лестниц. Или двинуться по направлению к постмодерну и начать разрисовывать свою продукцию узорами, резными или нарисованными. Тут, впрочем, свои проблемы, поскольку в этом случае ему нужно будет следить не только за развитием технологий, но и за модой. А ведь как только у него появятся новые контрагенты, для него еще встанет вопрос с тем, как разобраться с их финансовым положением!

Эта проблема, кстати, не только Средних веков. Напомню, что сегодня она решается либо за большие деньги путем покупки материалов у спецслужб, либо через рейтинговые агентства. Но жизнь довольно быстро показала, что верить нельзя ни тем, ни другим. В последний раз это ярко проявилось в кризис 2008 г., когда всем стало ясно, что рейтинговые агентства скорее берут деньги у тех, кому они ставят рейтинги, чем говорят правду тем, кто у них эту информацию покупает.

Вопрос: а почему, собственно, нас так волнуют эти риски? Ведь общая-то производительность труда в системе растет! Значит, не исключено, что она вполне компенсирует общие риски системы! Ведь что там говорил Серра? Чем больше профессий (глубже уровень разделения труда), тем богаче город! И на этот вопрос ответ, в общем, довольно простой.

Дело в том, что **по мере углубления разделения труда количество профессий и уникальных операций в технологической цепочке растет много быстрее, чем производительность.** Можно ли это более или менее просто показать и объяснить? Отмечу, что это принципиально важное место, одно из самых главных во всей нашей теории. Если бы риски в процессе углубления разделения труда росли медленнее, чем производительность, то, возможно, была бы ситуация вечного прогресса, при котором никаких кризисов бы не было и в помине. Точнее, они бы были, но не регулярные, а связанные с уникальными факторами. А это не так, что мы и наблюдаем на практике. Поэтому давайте обсудим эту ситуацию подробнее.

Итак, пусть у нас есть мастер, который делает деревянные колеса, причем его производительность – 10 колес в месяц. Затем он находит новых мастеров, первый из которых готовит деревянные заготовки, второй – спицы для колес, кузнеца, который делает различные металлические детали, и, наконец, сам он собирает из всего это колеса. То есть становится координатором некоторой экономической группы. Теоретически, их совместная производительность должна вырасти. Однако в реальности все куда сложнее.

Рынок-то у нас ограничен, о чем мы уже говорили. То есть координатор наших мастеров находится в ситуации, в которой он должен либо найти новые рынки для своей продукции (производительность-то выросла!), чтобы их кормить, либо же должен исходить из того, что он возьмет себе те рынки, которые были у этих мастеров, как это мы и описали на примере изготовителей телег. Но тогда его собственный выигрыш состоит в том, что он мастерам платит меньше, чем они получали раньше. Правда, и работают они меньше, поскольку выше производительность. То есть –

у них появляется больше свободы на фоне падения уровня жизни. И тут уж что кому понравится...

Отметим и разницу с примером из предыдущей главы: там было разделение труда на параллельные операции, а у нас во многом вертикальное разделение, когда продукт одного работника является полуфабрикатом для следующего. В полном соответствии с примером Адама Смита для булавочной фабрики.

Так вот, если все эти мастера тоже раньше делали колеса (т. е. речь идет именно о технологии мануфактуры), то производительность того мастера, который делает готовые изделия, действительно вырастает в разы, но общая производительность всей системы с учетом количества занятых растет менее значимо. То есть если раньше у нас четыре мастера делали, каждый самостоятельно, по 10 колес в месяц, т. е. совокупно 40 колес, то сейчас, когда мы их выстроили в цепочку, стали делать пусть 42 или даже 45 колес в месяц.

А что с рисками? Риски выросли очень сильно. Оценить их мы не можем без детальной оценки рынков. Но и мастер этого сделать не может, поскольку у него нет ни времени, ни знания, ни информации. Но сама по себе ситуация, при которой он делает полуфабрикат (который мало кому интересен в рамках маленьких рынков), создает для него серьезные проблемы. Рост производительности труда (общий) составляет 3-5-10 %, доходы при этом растут еще меньше (предложение увеличивается, цены падают). И это незначительное превышение нужно еще поделить между отдельными участниками производственной цепочки, количество которых выросло в разы. То есть выигрыш для каждого участника, в общем, не так уж и велик.

Дальше можно спорить – чем более сложная система производства, тем теоретически больше вариантов

снижения этих рисков. Однако анализ реальных рынков, которыми автор в своей жизни занимался довольно много (и в рамках государственной службы, и в консалтинге), показывает, что общая проблема никуда не девается, **прибавка производительности, которую дает углубление разделения труда, всегда оказывается меньше, чем рост риска для каждого конкретного производителя**, находящегося в усложнившейся технологической цепочке.

Разумеется, для конкретного производителя, который, например, находит новую технологию, это может быть и иначе, но связано это, как правило, с тем, что он в рамках конкуренции ликвидирует альтернативных производителей. А мы сейчас рассматриваем не политику конкретного производителя и внутриотраслевую конкуренцию, а смотрим на общую макроэкономическую картину, т. е. нас интересует производительность и себестоимость в отрасли в целом. В ней же все так же, как и в примере с производителями телег: старые производители начинают вымирать с появлением новых технологий, а у новых, с более сложной технологической цепочкой, риск каждого конкретного производителя выше.

Можно привести конкретные примеры, так сказать, из жизни. Например, многие считают, что высокая степень роботизации снижает риски. Это на самом деле не совсем так. Дело даже не в том, что высокоспециализированная роботизированная линия стоит очень дорого и должна очень долго работать, чтобы окупиться (т. е. риски тут тоже присутствуют, только финансовые). Дело в том, что при расчете ее производительности обычно не считаются затраты на обучение тех, кто ее проектировал, создавал и обслуживает, – что, в общем, не совсем правильно.

Опыт 70-х (а тогда практически все считали, что вот-вот сложные технологические объекты типа

автомобилей будут делать на чисто роботизированных линиях) показал, что это оказывается слишком дорого по сравнению, скажем, с китайскими или вьетнамскими рабочими. И роботы, в общем, хотя и заняли свое место, но довольно ограниченное. И, кстати, появляются они обычно только на уже сформированных массовых рынках (т. е. таких, в которых объемы доходов можно более или менее адекватно предсказать, а это значит, что можно запускать проект, рассчитанный на много лет), и при этом крайне болезненно реагируют на снижение спроса в соответствующих отраслях.

Еще один пример. Есть такая сфера производства, в которой рынок гарантирован. Например, производство некоторых видов вооружений. Как показывает опыт, разработки в этой сфере, которые, в общем, в силу бюджетного характера финансирования просчитываются досконально, в конце работы стоят сильно больше, чем планировалось в начале работы. Исключений не бывает. Можно, конечно, сослаться на инфляцию, которая влияет на номинальные цены, но разница обычно бывает столь высока, что только на инфляционные эффекты ее не спишешь.

В основном рост цен связан с тем, что быстро дорожают вполне себе рыночные комплектующие, что может быть объяснено как раз общим ростом рисков для конкретных производителей в процессе развития экономики. Во всяком случае, только коррупционными процессами это объяснить невозможно – как раз в связи с рыночным характером ценообразования на значительную часть комплектующих.

Еще один пример – малые рынки. Почему-то в малых общинах (несколько семей) уровень разделения труда очень низок.

Кто-то скажет, что это связано с ограничением количества людей, но на самом деле это объяснение проходит лишь отчасти. Поскольку если рынок

ограничен, то специалисты не обязаны тратить все свое время на работы – он может, например, делать колеса для телег только три месяца в году. А в остальное время заниматься другими вопросами. Но такого разделения труда в малых группах почему-то не происходит.

Почему? А потому, что даже в случае малого (т. е., в общем, просчитываемого) рынка риски в случае такого разделения труда растут. В малых системах они носят другой характер, но он все равно есть: например, вы сделали 4 колеса, а ваш сосед, который делал кузов, заболел и больше его делать не в состоянии. Вам эти колеса не нужны, кузов вы делать не умеете – как списывать проделанную работу, кто и как ее оплатит?

В общем, здесь мы можем сделать самый главный вывод, который описывает современную капиталистическую экономическую модель: **рост производительности труда всей системы при углублении разделения труда всегда влечет за собой увеличение рисков конкретных производителей. При этом его (производителя) выигрыш в производительности, проистекающий от роста производительности для всей цепочки в целом, оказывается меньше, чем рост его личных рисков.**

Разумеется, как это следует из этого вывода, количество производителей тоже растет быстрее, чем их производительность.

Попробую объяснить это более конкретно. Пусть технологическая цепочка состояла из 10 операций и на каждой сидел отдельный производитель. Общая прибыль в 100 монет делилась более или менее равномерно (в соответствии с гипотезой совершенной конкуренции), по 10 на каждый элемент цепочки. Затем произошли технические инновации, цепочка стала длинней, операций стало 20, но по-прежнему за каждой

операцией стоит индивидуальный производитель, количество которых увеличилось.

Производительность труда выросла, прибыль стала не 100 монет, а 120. Но если посмотреть на прибыль каждого звена, то она стала равна не 10 монетам, а всего 6. Это и есть рост рисков – в финансовом выражении! Собственно, это и есть главная проблема современного капитализма. И именно в этом главный риск каждого конкретного производителя: специализируясь и, теоретически, несколько повышая свою производительность, ты больше теряешь из-за того, что встраиваешься во все более и более сложную цепочку. При этом система в целом выигрывает в производительности! Кстати, отсюда немедленно вытекает еще один вывод, с последствиями которого мы еще неоднократно столкнемся на страницах этой книги: **самый главный выигрыш в рамках повышения производительности должен получать тот участник производственного процесса, который может агрегировать прибыль от всех остальных!** То есть при прочих равных условиях банк!

Естественно, возникает вопрос: а почему нельзя отказаться от встраивания в такую цепочку и сохранить (относительную) независимость? А на этот вопрос мы уже выше ответили: потому что более архаические системы в рамках капитализма просто умирают, будучи вытеснены более современными. Именно по этой причине инновации приходится включать в воспроизводственный контур, отказ от этого практически неминуемо ведет к гибели в рамках жесткой конкуренции!

Отметим, что есть еще одна проблема. Наш производитель стал производить больше продукции, а это значит, что его конкуренты стали испытывать проблемы. Либо разоряться, либо сокращать работников. И эти уволенные работники не только перестали

потреблять, но и готовы идти на работу на меньшую заработную плату (есть-то им надо!), т. е. владельцы производства стали получать больше, а рядовые работники – меньше. Рынок в целом сократился, поскольку богатые потребляют (относительно) меньше, для них интереснее сбережения. Впрочем, тут мы забегаем вперед.

А если учесть, что есть и конкуренция в рамках вертикальной производственной цепочки за перераспределение прибыли, получаемой от продажи конечного изделия, то возникает еще одна проблема. В приведенном выше примере мы предполагали, что у нас уже установилась сбалансированная экономика, при которой прибыль делится в рамках цепочки поровну (т. е. реализовалась гипотеза «совершенной конкуренции»). Но в реальности все не так, как хочется теории (да и последняя говорит о том, что равномерное распределение установится когда-нибудь, а не «здесь и сейчас»), и может оказаться, что при удлинении производственной цепочки с 10 до 20 некоторые участники, пользуясь некоторыми конкурентными преимуществами, оставят за собой прибыль в 20 монет... А у некоторых прибыль будет всего одна монета... Или вообще ноль, и они остановят производство.

Такая ситуация в условиях кризиса (когда прибыль падает) возникает регулярно. Например, у российских оборонных предприятий. Да, им оплата заказа обеспечена, но у них есть контрагенты, обычные рыночные структуры. И в условиях обострения кризиса, получив заказ и сделав предоплату на следующую партию, руководители головного предприятия совершенно не уверены, что получат этот заказ через несколько месяцев. И в результате им приходится делать инвестиции, создавать собственное альтернативное производство комплектующих, вследствие чего не только снижается уровень

разделения труда и растут издержки, но и подрывается и без того сложное положение поставщиков, которые теряют гарантированный заказ.

Впрочем, бывает такое и при экономическом росте. Более богатые участники цепочки могут просто вытеснять конкурентов и перераспределять доходы в свою пользу, если считают, что контрагенты получают незаслуженно высокую долю прибыли. Другое дело, что, как нас учит теория, для системы в целом это означает уменьшение конкуренции, повышение монополизма, т. е. снижение общей эффективности. И как только рост начинает замедляться, начинаются проблемы...

Поскольку производство с нулевой прибылью при капитализме в принципе работать не может, то, как следует из приведенного выше рассуждения, в какой-то момент удлинение производственной цепочки становится невозможным – при условии, что спрос не увеличивается по каким-то внешним причинам. Собственно, если отвлечься от гипотезы совершенной конкуренции (которую никто в реальной жизни не видел), то мы понимаем, что реальная прибыль конкретных участников некоторой технологической цепочки отклоняется от оптимального значения, причем масштаб этого отклонения носит вероятностный характер и определяется гауссовым (нормальным) распределением.

Поскольку для каждой конкретной цепочки параметры этого распределения довольно легко определить, мы теоретически можем оценить, насколько можно удлинять цепочку для того, чтобы вероятность для самого слабого звена перейти в состояние практически гарантированного убытка была близка к единице. После чего эта технологическая цепочка или гарантированно останавливается, или – необходимо сокращать цепочку, т. е. уменьшать уровень разделения труда.

Понимание этого момента, скорее всего, пришло к ученым примерно во второй половине XVIII в., и, возможно, первым, кто сформулировал этот принципиальный вывод об остановке естественного процесса разделения труда, был Адам Смит. Напомним мысль из 3-й главы его фундаментального труда «Исследование о природе и причинах богатства народов»: *«Разделение труда ограничивается размерами рынка. Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности обмена, или, другими словами, размерами рынка».*

Мы не будем здесь разбирать взгляды А. Смита, поскольку делалось это много раз, а я не собираюсь ни с кем конкурировать, речь идет только о базовых идеях развития экономической теории, а идеи, как я и писал в предисловии, объективны, они никому не принадлежат. Возможно, Смит не имел в виду те рассуждения, которые мы приводили выше. Но общий вывод из его слов определяется вполне ясно: он понимал, что **в рамках замкнутой системы разделение труда рано или поздно останавливается, причем точка остановки определяется изначальными размерами системы**: чем она больше, тем глубже зайдет процесс разделения труда до его остановки.

Здесь нужно сделать важное отступление, которое показывает различие подходов к ситуации с точки зрения микроэкономики и с точки зрения макроэкономики. В рамках микроэкономики рассматриваются риски отдельного предприятия, предпринимателя или отрасли и решаются задачи по их снижению. Это вполне осмысленная задача, и ее можно решать.

Макроэкономика говорит об общем ресурсе экономики и объясняет, что если совокупный спрос упал на 20 %, то применение микроэкономических рецептов

(управленческих, маркетинговых и т. д.) не может дать универсального эффекта, поскольку совокупный доход всех фирм в отрасли упадет. То есть одни выиграют, а другие все равно проиграют. Причем совокупный результат, т. е. выигрыш минус проигрыш, будет не меньше тех самых 20 %.

Дальше можно рассуждать о лузерах и виннерах, эффективных менеджерах и неэффективных, но суть от этого не меняется – общие рамки системы определяет именно макроэкономика. Настоящая книга написана в парадигме макроэкономики, т. е. базовых рамок, в которых существуют экономические системы. Отдельные компании или отрасли могут идти и против тренда, но общеэкономические закономерности на их примере изучать нельзя. Отмечу, кстати, что экономикс как комплекс идей построена как раз на парадигме микроэкономики, что создает для нее серьезные проблемы при описании глобальных экономических тенденций. Но об этом чуть ниже.

Одним из ключевых понятий, позволяющих понять разницу между микроэкономическим и макроэкономическим подходом, является **конечный спрос**. Смысл его можно понять, если представить себе движение товаров. Кто-то добывает руду – для чего? Для того, чтобы ее продать. Кто-то ее обогащает. Зачем? Чтобы снова продать. Кто-то выплавляет из нее сталь. С какой целью? Чтобы ее продать. Кто-то занимается исследованиями по материаловедению. Зачем? Чтобы тот, кто выплавляет сталь, купил его услуги по определению состава и технологии стали. Чтобы она лучше продавалась...

Иными словами, любой продукт постепенно продвигается по пути все большего и большего совершенствования, а навстречу ему идут деньги. И вот возникает вопрос: а откуда деньги и кто же стоит в начале цепочки денег. И вот тут можно дать достаточно

четкое и понятное определение: **спрос является промежуточным, если его цель - использование в создании нового товара или услуги с целью дальнейшей перепродажи.** Новизна может быть технологической (из руды делаются окатыши на обогатительной фабрике или из деталей собирается автомобиль), а может - быть в рамках чистых услуг (например, если это оптовый склад), но суть от этого не меняется. Основная задача промежуточного спроса - перепродать.

Даже если какая-то контора покупает стулья или канцелярские принадлежности, казалось бы, для собственного использования, она все равно переносит их стоимость на продаваемые ею товары или услуги (и в этом суть понятия издержек для производителя этого самого товара или услуги). Для численного описания этого процесса используются бухгалтерские процедуры, а сам процесс переноса стоимости называется амортизацией. Тратить деньги просто так ни одно юридическое лицо или предприниматель не может - за этим строго следит государство, которое определяет масштаб налогообложения в зависимости в том числе от себестоимости (определяющей потенциальный масштаб прибыли) конкретного предприятия.

Но в какой-то момент перепродажи заканчиваются. Рядовой обыватель покупает музыкальный центр или автомобиль - и перенос стоимости прекращается. Гражданин не занимается перепродажей товара или услуги, он ею пользуется. Да, при этом он может продавать свою рабочую силу (а может и не продавать), но она никак не связана со стоимостью его имущества, его интересами и предпочтениями. Частное лицо (ну, или, как принято говорить в микроэкономике, домохозяйство) формирует **конечный** спрос! **Целью которого является самостоятельное использование**

товара или услуги, без задачи извлечения из него прибыли.

Только ли частное лицо формирует этот спрос? Нет, есть еще один субъект, который его формирует – это государство. Оно закупает товары и услуги (например, оборонного назначения), и его тоже не интересует себестоимость, само государство ничего не перепродает. Точнее, его продажи никак не связаны с использованием этого имущества. И для формирования своего спроса государство использует институт, который больше никто использовать не может, – право собирания налогов.

Правда, иногда это право пытаются получить частные лица (например, путем рэкета), но государство с ними тогда жестко борется. Или, по крайней мере, декларирует такую борьбу. При этом нужно отдавать себе отчет, что, поскольку уплаченные налоги тоже входят в себестоимость продукции, то, по большому счету, налоги тоже платят домохозяйства, увеличивая свои затраты на товары и услуги. Отсюда, кстати, такая популярность магазинов типа duty free.

Отметим, что в рамках одного государства соотношение совокупного частного и государственного спроса может быть разное, но в рамках либеральной экономической политики, которая свойственна государствам последние десятилетия, обычно доля частного спроса сильно выше. Это, кстати, создает определенные проблемы во время кризисов, о чем я буду еще писать ниже.

Повторим сказанное еще раз: любая продажа товара или услуги в мире делается для того, чтобы когда-то этот товар или услуга (или часть затраченных на их приобретение денег) оказались составной частью другого товара, который будет приобретен конечным потребителем. Никакого другого смысла производства в современной экономике нет. Даже если ювелирная

фирма делает уникальную драгоценность, которую выставляет на витрине как свою рекламу, она все равно включает ее в список своих активов – т. е. так или иначе использует как потенциал для продажи или как залог под получаемые кредиты.

Теоретически, существуют некоммерческие структуры. Они тоже закупают товары и услуги, т. е. создают спрос, однако никуда его не переносят – на то они и некоммерческие. Однако фокус состоит в том, что они не участвуют в экономической деятельности, т. е. не зарабатывают деньги. Деньги они получают от кого-то, и если это граждане, то они просто переносят (отдают) свой спрос подобной структуре, так же, как это, например, делается на свадьбах, когда молодоженам преподносят конверты с деньгами. Аналогичная ситуация с финансированием от государства, в том числе когда речь идет о социальных выплатах. А если некоммерческие структуры получают средства от компаний коммерческих, то последние тем самым сокращают свою прибыль (или увеличивают себестоимость своей продукции). Так что подобные организации общей картины жизни не меняют.

Но отсюда сразу следует один очень важный вывод: **общий объем производства** (теоретически, по крайней мере) **должен быть ограничен объемом конечного спроса!** Ну, или, точнее, на достаточно длинном интервале времени (достаточном для сглаживания годовых колебаний) эти величины должны совпадать! Производить больше просто нет смысла! А рост экономики, соответственно, определяться ростом конечного спроса. Другое дело, что в условиях межстранового взаимодействия этот конечный спрос может перераспределяться между странами не совсем справедливым образом. Но тут есть еще одна тонкость.

Для ее описания вспомним приведенный выше пример. Пусть есть отрасль, которая продает некий

продукт, получает общую прибыль 100 монет в год и состоит из 10 предприятий, образующих вертикальную цепочку. То есть первая делает некий полуфабрикат, продает (это важно, речь идет не о цехах в рамках единого завода, а об отдельных компаниях) его следующей, та снова обрабатывает, снова продает, и т. д. Предположим далее, что все у нас хорошо и правильно, прибыль по цепочке распределяется честно, т. е. каждая из фирм получает свои 10 монет из общей прибыли.

Дальше происходит технологический прорыв, и в отрасли образуется не 10, а 20 фирм. За счет снижения издержек немножко падают цены, вырастают конечные продажи, совокупная прибыль становится не 100 монет, а 120 (не будем даже задавать ключевой вопрос макроэкономики, за чей счет, т. е. кто покупатель и кто потерял свою долю на рынке). Мы уже понимаем, что прибыль каждой компании в цепочке стала не 10 монет, а 6. То есть они стали меньше и слабее. Но! Компаний стало в два раза больше! И у каждой есть оборотные средства, офисы, склады и производства! Поскольку она должна покупать комплектующие у предыдущей компании в цепочке.

Формироваться эти оборотные средства должны, в общем, за счет кредита. То есть потенциальных заемщиков стало в два раза больше, причем совокупный объем их оборотных средств будет никак не меньше, чем у компаний в предыдущей цепочке (поскольку он определяется в первую очередь объемом закупок). То есть для финансовой системы сфера работы существенно увеличилась, увеличилось и количество ее активов.

На бытовом уровне это можно объяснить очень просто. Есть ручей, у него есть объем стока. Через него упало дерево, образовалась запруда. Сток не изменился (ну, точнее, сначала немножко упал, но потом

выровнялся), но в конкретном месте воды стало больше. А если вырыть котлован, то воды станет еще больше, хотя сток по-прежнему не увеличился. Впрочем, тут нужно быть осторожнее, если пруд станет слишком большим, то испарение с его поверхности (аналог платы за кредит!) может полностью компенсировать приток воды и ручей ниже плотины просто высохнет.

Еще одна аналогия. Если через наклонную стеклянную трубку капает вода, то ее количество в трубке в каждый момент незначительно. Но если туда вставить поролоновую полоску, то общий объем воды, находящейся в трубке, после того, как она снова начнет капать из ее нижней части, будет сильно больше.

Иными словами, может оказаться, что промежуточные сектора экономики активно растут, при том что конечный спрос почти не меняется. Почти – потому что создание рабочих мест и рост зарплат обычно увеличивает конечный спрос. Отметим кстати, что рост зарплат здесь играет роль испарения в примере с ручьем: он увеличивает общие расходы при движении полуфабриката по технологической цепочке. То есть совокупный конечный спрос растет, но и затраты (т. е. стоимость) растут. Именно по этой причине использовать ВВП для оценки экономики не совсем корректно, точнее, его нельзя использовать как мгновенный показатель.

В нашем примере с увеличением производственной цепочки ВВП, если его понимать классически, как добавленную стоимость, формально вырос не очень сильно, но если, например, считать потенциальную интеллектуальную собственность всех производителей или вложения в создание производства, то может создаться впечатление, что рост имеет место. Да, потом он компенсируется за счет отдачи кредита, но это «потом» может быть отделено от текущего момента достаточно длительным сроком.

Возвращаясь к основной теме: как следует действовать государству, которое хочет повысить темпы роста своей экономики?

Все вышесказанное имеет простейшее решение (поскольку апеллирует только ко внутренним ресурсам) – это перераспределение прибыли в пользу тех, кто большую часть своих доходов тратит на спрос (чем выше доходы человека, тем он более склонен к сбережениям, которые спрос практически не формируют). Именно на этой идее построено все кейнсианство, однако, как показал опыт, у этой модели есть свои ограничения, некоторые из них я буду обсуждать в главах, посвященных кризису.

Другой – перераспределить чужой конечный спрос в свою пользу. Например, Россия продает нефть – и вроде бы это должно вести к росту российской экономики. Но поскольку внутреннее производство все время падает, то, за счет импорта товаров народного потребления, продажи нефти ведут к росту других экономик, прежде всего Евросоюза и Китая. Сюда же можно отнести деятельность транснациональных корпораций, которые вывозят природные богатства слабых стран, как и труд их граждан, по заниженным, трансфертным ценам. Но тут есть свои проблемы, поскольку если речь идет о выходе за пределы своих границ, то можно столкнуться с серьезным противодействием.

Есть еще один способ. Суть его – в использовании завтрашнего спроса уже сегодня. Классический пример, который постоянно используют корпорации, – это заимствования. Но он не создает дополнительного конечного спроса, это инструмент, которым можно поддержать отдельные хозяйственные институты на уровне микроэкономики, т. е. оптимизировать экономическую систему. А на уровне всей системы в целом это эффекта не дает.

Кроме того, использовать этот метод слишком активно опасно, поскольку у него есть серьезный недостаток – рост текущего потребления в его рамках ведет к падению его в будущем. В рамках капиталистической системы на такие мелочи часто не обращают внимания, но, как мы увидим в дальнейшем, именно этот фактор стал одним из главных действующих механизмов текущего кризиса.

Отметим, что учет будущего спроса есть всегда. Когда фермер выращивает пшеницу, он не знает, будет ли она использована в следующем году или позднее, но уж точно понимает, что большая ее часть должна быть сохранена на будущее. Аналогичная ситуация практически с любым производителем. И когда он берет кредит, банк тоже понимает, что возврат денег будет из будущей прибыли. Завтрашней, послезавтрашней, послепослезавтрашней...

Вопрос только, насколько далеко в будущее при этом можно безнаказанно забираться. А ведь именно этот способ использовался на Западе (а потом – и у нас) с начала 80-х годов, наибольшее распространение он получил в США в 1990-2000-е годы. При этом рост экономики проходил за счет постоянного увеличения временного интервала, на котором учитывается конечный спрос. То есть рост **сегодня** обеспечивался не просто за счет сокращения спроса **завтра**, но и за счет увеличения интервала, в течение которого нужно будет затягивать пояса! Сегодня мы шикуюм за счет голодного завтра, завтра – за счет голодной недели, которая начинается послезавтра, а если будем шиковать послезавтра, то мучиться придется уже последующий месяц! Впрочем, именно этот момент будет обсуждаться ниже очень подробно (и даже, вопреки общей идее настоящей книги, проиллюстрирован вполне себе математической моделью).

Есть еще одно важное обстоятельство. Именно через конечное потребление деньги возвращаются в экономику, замыкается их кругооборот. Кредиты и инвестиции делаются только для того, чтобы построить предприятие, которое будет что-то продавать, т. е. для встраивания в ту самую цепочку продаж, заканчивающуюся конечным спросом. Причем объем продаж должен покрывать сделанные затраты, иначе смысла в коммерческой деятельности просто нет. И вопрос, собственно, только в одном: можно ли сегодня давать кредит, если для его возврата нужно использовать спрос через много-много лет? И что в этом контексте означает «слишком много»?

Возврат денег в экономику, т. е. обеспечение их кругооборота, функционирование того самого воспроизводственного контура, который мы уже обсуждали, происходит только за счет конечного спроса. Никакие инвестиции в промежуточные сектора тут не помогут. В этом месте, кстати, имеет мысль сделать небольшое отступление, которое коррелирует с рассуждениями о конечном спросе несколькими абзацами выше.

Вернемся к уже упомянутой реформе Обамы, который вопреки распространенному у нас (да и не только у нас) мнению провел в США титанические экономические реформы. Смысл их был не только в создании рабочих мест за счет бюджетных расходов или реформирования системы медицинского обслуживания, но и в уменьшении цен на энергоносители, т. е. снижении издержек производителей, повышении эффективности работы предприятий. При этом предполагалось, что в результате увеличится кредитование реального сектора и ускорится инвестиционный процесс – что повысит ВВП и приведет к возврату производства в США. Составной частью этой реформы, кстати, и была «сланцевая революция».

Все эти процессы реально прошли. И даже ВВП формально вырос, за счет того, что вложенные средства пошли на расходы. При этом, правда, выросли и долги, так что тут можно спорить об эффективности, однако самое главное в другом.

Дело в том, что совокупный конечный спрос в результате этих реформ не вырос (в реальности, по покупательной способности, с учетом реальной инфляции даже упал), и именно это и означает, что реформы закончились неудачей. Долги или придется списать, или они тяжко лягут на себестоимость продукции, а роста экономики не будет. Та видимость роста, которая была создана за последние 2-3 года, довольно быстро улетучится.

Впрочем, это уже тема следующих глав. А пока мы вернемся к проблемам рисков производителя, понимая теперь, что базовой причиной этого риска является невозможность повлиять на долю конечного спроса, которую получает его отрасль, и ограниченность возможности влиять на перераспределение этого спроса в рамках отрасли. Повторим только вышесказанное в кратких тезисах:

- конечный потребитель - это тот, кто покупает товар (услугу) для собственного потребления, не с целью перепродажи или переноса его стоимости на собственный продаваемый продукт (услугу);

- цель любых продаж - продлить цепочку промежуточного спроса до потребления конечным потребителем. Если конечного спроса нет (или он исчезнет) - не будет и промежуточного. При этом объем промежуточного спроса может сильно колебаться от отрасли к отрасли при в общем сравнимом конечном спросе;

- общий объем товаров и услуг (в денежном выражении), поступающий на рынок, ограничен конечным спросом и интервалом времени, на котором он

учитывается. Кризис последних лет вызван тем, что финансовые структуры попытались учесть слишком далекий спрос. Как говорил один из современных американских политиков: *«Мы уже съели наш спрос на два поколения вперед»*;

– естественное сокращение как текущего конечного спроса, так и интервала времени, на котором он учитывается на рынке, неминуемо вызовет сокращение мирового ВВП, поскольку по своей сути ВВП (добавленная стоимость) и выражает перераспределенный конечный спрос.

Глава 6

Типы кризисов при капитализме

Собственно, тезисы, приведенные в конце предыдущей главы, есть альтернативное объяснение логики Адама Смита об остановке углубления разделения труда в рамках замкнутой системы. Если у нас есть конкретная экономическая система, как она может снизить риски производителя в рамках своего развития?

Как используя возможности государства, которые мы обсуждали в предыдущей главе, так и на уровне отдельных институтов. Ведь из приведенных выше рассуждений, которые были осознаны (по крайней мере, отдельными интеллектуалами) уже во времена Адама Смита, следует, что естественное развитие в рамках капитализма может и даже должно останавливаться.

Кстати, именно невозможность развития в рамках малых замкнутых систем и приводит к тому, что, раз начавшись, капитализм начинает разрушать малые воспроизводственные контуры, которые существовали в рамках традиционного феодального христианского общества.

Если вспомнить приведенные выше соображения, то можно предложить несколько вариантов решения проблемы. Первый – **изменение себестоимости продукта и перераспределение прибыли в пользу потребителей**. Это можно делать и на государственном уровне (это и называется «кейнсианство», о чем я говорил в предыдущей главе), и на частном. В приведенном выше примере с булавочной фабрикой фабрикант может не увеличивать собственное

потребление и сбережения, а увеличить зарплаты своим сотрудникам, что, естественно, увеличит и их потребление (политика Генри Форда).

Этот вариант использует только управленческое разделение труда, т. е. фактически построен на повышении внутренней эффективности экономической системы, без введения в воспроизводственный контур инновационного процесса (инновации произошли раньше). Да и снижение спроса со стороны традиционных производителей булавок все равно даст определенный негативный эффект для конечного спроса. Для случая Форда убытки понесут извозчики, производители лошадей, карет и т. д., но это произойдет еще до того, как наш потенциальный «Форд» согласится повысить доходы своих наемных работников. Тем не менее не очевидно, что рост доходов работников такого «Форда» компенсирует падение доходов тех, кто от предыдущих инноваций пострадает.

Самый мощный из источников роста такого типа – аграрноиндустриальный переход, связанный с резким повышением производительности труда в сельском хозяйстве (наша коллективизация, их огораживание). Поскольку в феодальном, традиционном обществе доля занятых в сельском хозяйстве – до 90 % населения, этот переход приводит к резкому росту производительности и, как следствие, существенному росту углубления труда. Но и этот источник носит ограниченный характер. В какой-то момент спрос уравнивается с производством и наступает ситуация, в которой дальнейшее углубление разделения труда сильно усложняется. Кстати, именно с этой ситуацией частично столкнулся сегодня Китай.

Второй источник повышения эффективности системы в целом – **перераспределение в ней рисков производителей.** Для этого обычно в капиталистической системе используется банковская

система, которая выдает производителям кредиты (а в социалистической – система государственного планирования). Поскольку кредитор дает деньги заемщику до того, как тот продаст свой товар (подчас даже до того, как он создаст собственное производство), он берет на себя часть его рисков, т. е. перераспределяет их в рамках экономической системы. Но поскольку ключевой момент в процессе углубления разделения труда – падение эффективности конкретного производителя, использование кредита позволяет существенно повысить уровень такого разделения до тех пор, пока система не выйдет на пределы роста.

Правда, при этом банковская система берет плату за свои услуги в виде процента, по этой причине по мере того, как резервы эффективности, связанные с углублением разделения труда, в рамках воспроизводственного контура исчерпываются, ее роль из позитивной становится негативной. Поскольку она начинает перераспределять ресурсы уже в свою пользу. В общем, как показывает опыт, финансовая система позволяет существенно облегчить и ускорить процесс перераспределения капиталов между отраслями, но ее влияние на глобальную эффективность системы разделения труда достаточно ограничено.

Если, конечно, она не перехватывает рычаги государственного управления, но эту ситуацию мы опишем в последующих главах.

Поскольку, как уже отмечалось, прочность цепочки определяется ее самым слабым звеном, роль банковской системы состоит в том, что она ресурс самых прочных звеньев (который все равно использован быть не может) перераспределяет на менее устойчивые. Но предельный ресурс экономики она изменить не может, может только приблизить реальные показатели системы к этому теоретическому пределу (за вычетом той доли, которую

возьмет себе). В результате максимальная глубина разделения труда до остановки ее углубления несколько увеличивается, но общая проблема остановки развития никуда не девается. Более того, в результате проблемы начинаются не в отдельных предприятиях или секторах экономики (слабых звеньях), а практически по всей экономике в целом. И чем эффективнее работала до кризиса банковская система, тем глобальнее и системнее становится последующий кризис.

Поскольку это важный момент, повторю мысль, уже высказанную в предыдущей главе. Кредит помогает отдельным предпринимателям, снижая их индивидуальные риски (т. е. работает на уровне микроэкономики), но в масштабе макроэкономики эффекта он не дает. Точнее, не дает эффект кредитование предприятий в рамках существующего воспроизводственного контура (см. ниже, четвертый способ).

Даже самая лучшая банковская система не может помочь, если воспроизводственный контур достиг пределов своего развития в рамках фиксированной экономической системы, а новых внешних источников найти не получается. То есть этот инструмент носит ограниченный характер. Теоретически есть и другие методы, которые работают в аналогичном направлении, но они менее эффективны, поскольку требуют согласованных действий под управлением государства. Это различные структурные реформы, снижение монополизации, налоговое стимулирование и т. д.

Но все эти способы снижения рисков становятся, как я уже отметил выше, все менее эффективными по мере того, как воспроизводственный контур подходит к максимальным своим границам в рамках фиксированной экономической системы. И вот здесь начинает работать третий способ снижения рисков – **расширение рынков, выход за рамки фиксированной в пространстве**

экономической системы. Он позволяет расширить количество потребителей, т. е. получать дополнительную прибыль, которая может быть использована для углубления разделения труда в рамках расширяющегося воспроизводственного контура. Либо путем получения более дешевых ресурсов, либо более дешевого труда, либо за счет продажи дешевых товаров по более дорогим ценам (пример – «опиумные войны» в Китае). Новые участники меняют конфигурацию воспроизводственного контура (он расширяется), и возможна новая оптимизация, которая, разумеется, со временем тоже столкнется с пределами развития.

Это, если так можно выразиться, естественный ход развития воспроизводственных контуров при капитализме, что мы видели при анализе его возникновения. Однако он может столкнуться с ограничениями, либо логистическими или географическими, либо конкурентными, в виде столкновения с альтернативными воспроизводственными контурами. Как мы увидим ниже, именно последнее стало главной причиной мировых войн и холодной войны 50-80-х годов прошлого века.

Путь четвертый еще более интересен, особенно с точки зрения специалистов по государственному и финансовому управлению. Возможности финансовой системы не исчерпываются перераспределением рисков текущих процессов в рамках воспроизводственного контура. Воспроизводственный контур, как уже было отмечено в предыдущей главе, кроме производительных сил, включает в себя еще и временной фактор. Грубо говоря, если расчет воспроизводства идет на год (примитивный сельскохозяйственный уклад), это одна система, если на несколько (более сложная система, включающая в себя севооборот и учет запасов) – другая, с бóльшим объемом. А по мере возникновения

промышленного производства расчет уже может идти на десятилетия! И чем больший период времени необходимо учитывать в рамках реального производственного расчета воспроизводственного контура, тем он более сложен и масштабен.

Таким образом, **усложняя систему отношений в рамках воспроизводственного контура** (это сложно сделать в системе производства товаров, но сильно легче – в рамках системы услуг), **можно расширить его временные рамки, т. е. увеличить объем и, значит, возможности по углублению разделения труда.** А затем – перебрасывать ресурс и доходы во времени. То есть либо поднимать сегодняшние доходы за счет провалов в будущем (типичная политика, например, в период войн), либо же инвестировать в будущее, затягивая ремни сегодня (рис. 18).

Для решения этой задачи идеально подходят механизмы кредитования и страхования (кредит можно давать под учет все более и более отдаленных доходов заемщика) – и именно такой способ сработал в 1990-2000-е годы, когда западная система разделения труда резко расширялась, соответственно, повысился уровень разделения труда, а затем начались процессы оптимизации ее структуры.

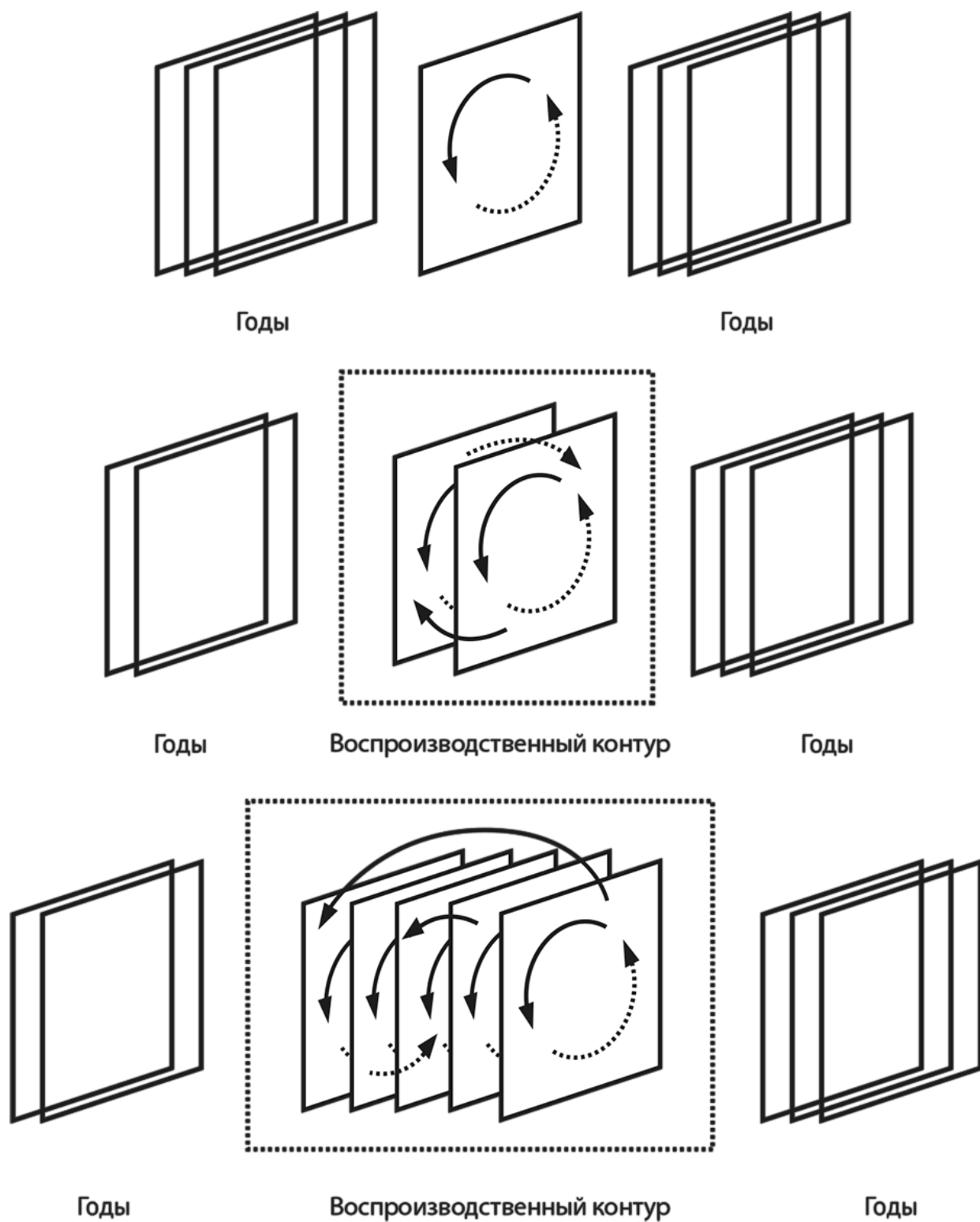


Рис. 18. Усложнение воспроизводительного контура

Собственно, в конце предыдущей главы я про это писал. Но поскольку этот вопрос еще сыграет свою роль в будущем, раскрою его несколько более подробно. Тем более что кредитование в рамках существующего воспроизводственного контура и расширение воспроизводственного контура с помощью изменения финансовой системы – это разные процессы, второй процесс куда более сложен и требует очень мощных институтов, работающих на согласование большого количества сложных экономических и хозяйственных процессов.

Как понять, за какой срок нужно учитывать спрос, чтобы он балансировал производство? Прежде всего в рамках воспроизводственного контура, хотя и с эксклюзивным спросом есть свои проблемы. Когда люди жили в рамках натурального хозяйства, все было более или менее понятно. Был годовой сельскохозяйственный цикл, и было ясно, что то, что произведено в течение года, должно быть в течение года и потреблено. Ну, были небольшие запасы, но они не росли – так что на общий баланс почти не влияли.

Кстати, проблемы «малого ледникового периода» и снижения покупательной способности золота, о которых я уже писал, как раз и были связаны с тем, что временной цикл удлинился (из-за увеличения среднего срока до следующего урожайного года) и роль запасов выросла. А вот когда процессы углубления разделения труда резко ускорились, когда начался НТП в современном смысле этого слова, начались серьезные проблемы. В частности, если речь идет о проекте, который занимает несколько лет (например, строительство крупного здания или корабля), как учитывать будущий спрос таким образом, чтобы поддержать баланс?

Ведь формально не исключено, что если мы неправильно учтем в строительстве спрос будущих лет,

то людям в какой-то момент не останется денег на еду и одежду, все будет нужно направить на возврат ранее сделанных долгов. Поскольку от базовых потребностей никто отказываться не собирается, то это значит, что соответствующие проекты не окупятся, а значит, аналогичный проект уже никто не начнет, НТП замедлится...

Если же спрос будет учтен недостаточно, то это означает, что резерв воспроизводственного контура реализован не полностью – что тоже не очень хорошо, в частности, с точки зрения конкуренции с другими воспроизводственными контурами, расположенными по соседству. Отмечу, что сегодня эта проблема несколько снижена (в связи с тем, что вся мировая экономика представляет сегодня единую систему разделения труда), но есть основания считать, что по мере развития кризиса она вновь получит актуальность.

Для решения этой проблемы используются финансовые механизмы: предполагается, что банк должен, исходя из своего опыта, определить масштаб стоимости проекта по отношению к будущему спросу и обеспечить правильный баланс внутри воспроизводственного контура. Был и альтернативный вариант, государственного капитализма или социализма, когда планированием занимались специальные (государственные) институты.

Собственно, так оно все и работает, пока у воспроизводственного контура есть возможность для устойчивого развития, т. е. система может расширяться или же у нее есть серьезный ресурс для оптимизации. А вот дальше начинаются проблемы.

Дело в том, что расширение системы (или оптимизация структуры экономики) приводит к тому, что совокупный спрос каждый год растет, что дает дополнительный резерв рентабельности. И можно, пусть немножко, поэкспериментировать – профинансировать

венчурный проект, сделать что-то сложное и неординарное и т. д. В общем, максимально позитивно использовать то, что называется предпринимательским риском. А вот когда этот ресурс развития начинает сокращаться, система входит в кризис. Как я уже отмечал, при капитализме система финансирования инноваций является важной составной частью воспроизводственного контура, и если ресурсов на такое финансирование нет, то в кризис входит вся система.

На первом этапе это просто означает сокращение тяги к риску, понимаемому как нежелание банков входить в длинные и сложные проекты, поскольку, не имея реальной информации, они начинают аппроксимировать на будущее сегодняшние негативные реалии. И, соответственно, переносить этот негатив на все большее и большее расстояние по времени. Если это явление носит локальный характер, то вполне соответствует концепции «циклической теории», которая объясняет периодические колебания экономической конъюнктуры, именуемые в марксистской политэкономии капитализма кризисами перепроизводства.

Отметим, что сама по себе циклическая теория в рамках развития экономики не только соответствует реальности, но и является методом стимулирования финансового сектора к повышению активности. Банкам объясняют, что спад всегда локален, а потому нужно аппроксимировать на будущее не текущий спад, а средний лет за восемь – десять рост, а потому ни в коем случае не прекращать кредитование. Именно по этой причине так любят власти слово «рецессия», ведущее свое происхождение из циклической теории и означающее временный спад, на который не следует обращать слишком уж много внимания.

И действительно, пока имеет место реальная рецессия, т. е. временный (циклический) спад,

аргументы действуют, банки продолжают финансирование, все замечательно. Проблемы возникают в тот момент, когда становится понятно, что речь идет не о классической рецессии. Как это было в 70-е годы, когда спад продолжался практически непрерывно 10 лет, как это происходит сейчас, когда спад идет уже с 2008 г.

Разумеется, тут можно (и нужно!) врать народонаселению и предпринимателям, но банкам особо не наврешь – даже если они вынуждены использовать фальсифицированные статистические показатели МВФ и ФРС, все равно у них достаточно информации об экономической конъюнктуре, чтобы понимать, что происходит в реальности, есть ли воспроизводство капитала в реальном выражении, а не на бумаге.

В этот момент государство (и финансовая элита) должны принимать какие-то меры. Если этого не сделать, то вся система останавливается – поскольку спрос перестает балансировать производство в рамках воспроизводственного контура и экономика начинает сокращаться. Отметим, что, с точки зрения богатой части населения, ничего страшного в этом может и не быть, она может даже богатеть. Но более или менее последовательное сокращение воспроизводственного контура неминуемо влечет за собой одно из двух последствий – либо его распад на несколько меньших и, соответственно, более примитивных контуров, либо – его поглощение соседними, более успешными. Сегодня второй вариант исключен, поскольку по всей планете воспроизводственный контур только один, зато первый уже начинает себя проявлять.

Поскольку производство в условиях экономического спада обычно имеет серьезный резерв мощности, речь может идти только о стимулировании частного спроса. Механизмы тут могут быть разные, об этом я писал, но суть при этом одна: нужно обеспечить постоянный рост

частного спроса, что создает каждый год дополнительный резерв, позволяющий банкам компенсировать риски залезания все дальше и дальше по времени (т. е. расширение того периода, в рамках которого балансируются доходы населения с масштабом текущего производства) в учете возврата кредитов.

Отмечу, кстати, что именно в этом месте причина такого страха перед инфляцией, который испытывает финансовый сектор. Дело в том, что планирование реального сектора можно осуществлять в натуральном выражении и в этом смысле инфляция не критична («была шестеренка – чекушка, и осталась шестеренка – чекушка!», анекдот времен антиалкогольной кампании). А вот для банков, особенно если планирование осуществляется на много лет вперед, высокая инфляция часто оказывается критичной, слишком большие убытки могут вылезти.

Я не буду сейчас продолжать эти рассуждения (этой теме будет посвящена отдельная глава), но смысл этой модели состоит в том, что в воспроизводственном контуре все время увеличивается объем учитываемого спроса – за счет удлинения периода учета. Этот способ, как показал опыт последних десятилетий, может работать достаточно долго (с учетом привходящих обстоятельств, в частности расширения западных рынков в 90-е годы), но рано или поздно и он заканчивается.

При этом, как показывает опыт XIX и XX вв., рост человеческого оптимизма намного опережает процессы углубления разделения труда. Как только в воспроизводственном контуре устанавливается более или менее устойчивый рост, почти все участники экономической деятельности аппроксимируют этот рост на максимальное будущее и начинают действовать исходя из этого обстоятельства. Банки начинают кредитовать производителей направо и налево, риски

производителей резко падают (за счет роста рисков финансового сектора, разумеется), начинается экономический бум. Он в том числе сопровождается ростом частного и государственного спроса, поскольку зарплаты растут, число рабочих мест – тоже.

При этом уже через несколько лет обнаруживается, что кредиты выдавались все-таки не совсем наобум, а в расчете на будущий конечный спрос. И если он растет не так быстро, как хотелось бы оптимистам (в том числе потому, что доходы домохозяйств и государства приходится все больше и больше отдавать финансовому сектору, а не направлять на потребление), то возникает ситуация, в которой либо производители не могут вернуть кредиты, поскольку недополучают доходов, либо же возврат этих кредитов ведет к необходимости резко сокращать расходы, уменьшать зарплаты, урезать число рабочих мест. То есть начинается локальный спад.

Это, как понятно, описание стандартных экономических циклов (которые, напомним, марксисты называют кризисами перепроизводства, поскольку в периоды падения темпов роста образуются явные товарные излишки, совокупный спрос падает) с точки зрения пульсации воспроизводственных контуров. Развивать дальше эту тему мы не будем, поскольку после кризиса вновь наступает стадия роста. Если только...

Если только воспроизводственный контур не вышел к границам возможности своего развития и не может эти границы расширить. Фактически это означает, что эффективность некоторых отраслей (количество их все время будет увеличиваться) начинает падать. Экономическая политика (основанная на первых двух из описанных выше способов) может увеличить сроки выхода на эти критические моменты, однако рано или поздно это все равно произойдет. И никакие инвестиции не помогают, поскольку в полном соответствии с

логикой Адама Смита резерв роста эффективности исчерпан. Это дает нам основания сделать принципиальный вывод. При капитализме кризисы бывают двух принципиально различающихся видов: циклические и некоторые другие кризисы, которые мы в рамках нашей теории назвали **кризисами падения эффективности капитала** (в дальнейшем для краткости мы их будем называть ПЭК-кризисами).

Кризисы эти отличаются принципиально. Циклические хорошо изучены, и главная их особенность состоит в том, что выход из них осуществляется в некотором смысле автоматически. Этот выход можно ускорить (за счет так называемой контрциклической политики) или замедлить, но он произойдет в любом случае, если, конечно, не делать чего-то заведомо вредного. При этом на растущей фазе цикла (т. е. когда темпы роста экономики положительные) инфляция растет, на падающей – явно проявляются дефляционные тенденции и в том случае, если на понижающей стадии цикла наступает (на какой-то срок, обычно используется период в два квартала) общий экономический спад, говорят о наступлении рецессии. Иными словами, **рецессия – это циклический термин**, применять его вне рамок соответствующей теории не совсем корректно.

Совсем другая ситуация с кризисами падения эффективности капитала. Прежде всего, поскольку они связаны с общими свойствами экономической системы, никакого автоматического выхода из них нет. Пока не будет предъявлен некоторый системный ресурс повышения спроса или уменьшения рисков, например расширение рынков. Чуть позже, когда мы рассмотрим все эти кризисы (а их было всего четыре в рамках капиталистической экономики, причем последний развивается в наше время, и еще один – в мировой

системе социализма), мы увидим, какие ресурсы были использованы для выхода из них.

Кроме того, попытки стимулировать экономику стандартными контрциклическими методами (например, смягчением кредитно-денежной политики, т. е. снижением эффективной стоимости кредита) к результату в этом случае не приводят. Точнее, эффекты эти проявляются слабо (и чем глубже экономика входит в кризис, тем слабее), причем они приводят лишь к замедлению темпов вхождения в кризис, а не к остановке самих кризисных процессов. Более того, ценой углубления самого кризиса. При этом возникают финансовые пузыри, которые на первом этапе создают иллюзии восстановления роста, а на втором обеспечивают резкое падение экономики.

В рамках кризисов падения эффективности капитала явно проявляются черты, не свойственные кризисам циклическим.

Так, во второй половине 70-х годов, как мы увидим дальше, во время третьего ПЭК-кризиса, когда власти США активно занимались эмиссией (поскольку нужно было любой ценой финансировать дефицит бюджета на фоне холодной войны), в стране возник совершенно неожиданный для специалистов экономикс (и по большому счету недопонятый до сих пор) эффект стагфляции – т. е. сочетания высокой инфляции и экономического спада. Совершенно нехарактерный для предыдущих кризисов. Во время двух первых ПЭК-кризисов (в 1907-1908 и в 1930-1932 гг.), такого эффекта не было, поскольку не было массовой эмиссии, они протекали по чисто дефляционному сценарию. Зато в начале 70-х не было обвала финансовых пузырей.

Отметим, что современная статистика, которой свойственно все больше и больше использовать чисто виртуальные показатели (например, приписную ренту, гедонистические индексы или интеллектуальную

собственность), часто задним числом переписывает экономические результаты. Например, кризис 70-х годов, который был практически непрерывным (в середине десятилетия темпы спада немножко ослабли, но в плюс экономика не вышла, это хорошо видно, например, по динамике средней заработной платы), сегодня представляется как последовательность двух близких рецессий, разделенных периодом пусть и небольшого, но роста.

С точки зрения рассуждений предыдущей главы это понятно: экспертам по экономикс необходимо было доказать, что их теория, которая говорит о том, что «рецессия не может длиться больше, чем...», адекватна реалиям, однако такая фальсификация привела к тому, что понять реальные механизмы кризиса стало в рамках экономикс много сложнее.

Временные ряды данных после каждого изменения все менее и менее адекватны реальности, и делать на основании их более или менее серьезные выводы становится практически невозможно, приходится применять очень сложные рассуждения, направленные на восстановление реальной картины событий. Кстати, именно это является причиной того, что в рамках нашей новой теории мы стараемся как можно реже использовать временные ряды для доказательства принципиальных выводов.

Поскольку доказательством они сегодня часто быть не могут.

В частности, многие эффекты, которые видны на графиках, построенных по данным 2000-х годов, сегодня, на актуальных данных воспроизвести не получается. В памяти компьютера часть этих старых данных сохранилась, но апеллировать к ним на официальном уровне совершенно невозможно, что еще более усложняет работу любого экономического аналитика.

Понимание того, что кризисы бывают двух типов, ставит очень серьезный методологический вопрос: почему в рамках мейнстримовской экономической теории, экономикс, такого разделения кризисов нет. Более того, в ее рамках прилагаются довольно серьезные усилия для того, чтобы в обязательном порядке описывать ПЭК-кризисы как обычные циклические, для этого и статистику меняют, и закрывают глаза на многие уникальные явления, свойственные этим кризисам.

Ответ на этот вопрос, хотя он и выходит за рамки чистой экономической теории, обязательно должен быть дан, поскольку наша теория все-таки восходит к политэкономии и потому должна учитывать моменты, свойственные этой науке, которая, безусловно, является более общественной, чем точной. И сделать это нужно до того, как я начну описывать конкретные ПЭК-кризисы, чтобы не оговаривать каждый раз проблемы несоответствия реальных процессов и той картины, которую дает сегодня мейнстримовская экономическая наука.

Глава 7

О проблемах общественных наук в части экономической теории

В этом месте книги я делаю два серьезных отступления от конкретной экономической тематики и поговорю о специфике экономики как составной части всего комплекса общественных наук. Дело в том, что описанный выше тезис об остановке углубления разделения труда в замкнутых системах стал одним из самых важных в истории экономической науки. Но это его значение должно быть подробно описано, иначе многие вопросы, в том числе и причины того, почему мейнстримовская экономическая теория не в состоянии описать современный кризис, поняты быть не могут.

Кроме того, сам по себе этот тезис в некотором смысле стал поворотной точкой, которая разделила экономическую науку на два принципиально разных, идеологически несовместимых (как это будет показано ниже) течения. Выше я уже показал важный момент, связанный с этим разделением: в мейнстримовской экономической науке, экономикс, нет разделения на циклические и ПЭК-кризисы, хотя их различие видно невооруженным глазом. Как будет показано, это совершенно не случайно.

Кроме того, поскольку такая ситуация, в общем, является не совсем нормальной, ее так или иначе нужно преодолевать, что невозможно без внятного объяснения ее причин. При этом, правда, мне придется убежать немножко вперед с точки зрения развития логики этой книги, но я надеюсь, что читатель меня простит, тем

более что я все-таки исхожу из того, что он смотрит вокруг и видит происходящие события независимо от того, что еще прочтет в следующих главах.

Любая наука, как только она преодолает детский период описания внешних проявлений окружающего мира (в соответствии со своей спецификой, разумеется), создает собственный научный язык, на котором и описывает предмет своей деятельности. При этом, как показывает опыт, по мере развития науки этот предмет все более и более отрывается от реальности. И если не принять достаточно жестких мер, рано или поздно этот отрыв становится настолько большим, что можно ставить вопрос: а имеет ли вообще предмет этой науки хоть какое-то отношение к реальности.

Одним из простейших вариантов преодоления этого разрыва между наукой и реальностью является государственный (ну, или частный, хотя достаточно богатых частников в истории просто не было, до того, чтобы финансировать создание **науки**, они никогда не доходили, дело ограничивалось конкретными практическими применениями) заказ. При этом опять-таки, как показывает опыт, возникает внутринаучный конфликт между «чистыми» учеными и «прикладниками», в рамках которого идут постоянные обвинения друг друга либо в непонимании фундаментальных основ, либо же, соответственно, в отрыве от реальности. Любой человек, работавший в системе АН СССР в 70-80-е годы прошлого века, с таким конфликтом сталкивался неоднократно.

В общественных науках (к которым, безусловно, относится экономика) эта ситуация выглядит еще более обостренно. В том числе потому, что государственный заказ включает в себя две компоненты, которые зачастую конфликтуют друг с другом: идеологическую и практическую. Те, кто учился физике в нашей стране в 50-е годы, сталкивался с такой ситуацией, например с

критикой теории тепловой смерти вселенной или попытки создания единой теории поля в исполнении Эйнштейна.

Аналогичные истории были и в других науках: биологии, химии и т. д. Но это достаточно масштабные примеры, а на более локальном уровне такие истории случаются сплошь и рядом. В меньших масштабах такая ситуация может иметь место и на корпоративном уровне, особенно если в корпорации работает какой-нибудь большой научный авторитет.

Как мы увидим ниже, сегодняшние проблемы с невозможностью классифицировать и описать экономический кризис связаны как раз с подобным конфликтом. И в результате внутринаучный конфликт включает в себя уже не две, а три стороны: подход, требующий практических результатов, идеологически правильный государственный (или корпоративный) подход и чисто научный подход, соответствующий скорее истории развития науки, чем каким-то внешним факторам.

Настоящая книга, в общем, претендует на то, чтобы описать эту конфликтность в рамках независимого (от последних двух вариантов, разумеется) подхода, т. е. дать возможность для исследователей применять методы экономической науки к более или менее соответствующему реальности предмету. Разумеется, к этому подходу можно предъявить свои претензии, но, по крайней мере, как показал опыт последних 15 лет, он дает более адекватное описание современного кризиса, чем все альтернативные варианты.

Ключевым элементом этого подхода, как уже видно из прочитанных читателем глав, является представление о системном механизме развития современной экономики. Но понимание этого механизма привело первого классика экономической науки А. Смита к тезису о неизбежности его остановки в ситуации

ограниченности экономической системы (описанному выше).

Обращаю внимание на то, что тезис это был выдвинут еще в XVIII в., когда государственная идеология еще не лезла в науку, а церковь уже не лезла, и из него следуют два основополагающих вывода. Первый состоит в том, что (относительно) замкнутые системы разделения труда при капитализме имеют тенденцию к расширению, а второй – что в какой-то момент, когда вся планета станет одной системой разделения труда (т. е. когда в мире не останется альтернативных, конкурентных воспроизводственных контуров), капиталистическое развитие точно закончится. На всякий случай повторю: не вообще развитие, а именно капиталистическое!

Первый момент очень важен с точки зрения понимания истории развития экономических систем, особенно последние 150 лет, и я буду его очень внимательно описывать дальше, по ходу книги. А вот второй позволяет объяснить проблемы современной экономической науки. Как будет видно ниже, вопрос о проблемах невозможности расширения рынков встал в реальной жизни только к концу XIX в. Так что утверждение А. Смита для него самого носило достаточно абстрактный характер. Но уже в середине XIX в. Карл Маркс из тезиса Смита сделал вывод, который я уже озвучил: **капитализм неизбежно конечен!**

Скорее всего, причины, по которым К. Маркс сумел сделать такой вывод, а десятки и сотни его предшественников, которые читали А. Смита, не сумели, состояли в том, что он был по образованию философ и юрист (тогда, впрочем, все были философами) и смотрел на экономику не изнутри, а снаружи! Но факт остается фактом: он понял, что из тезиса А. Смита об остановке углубления разделения труда в замкнутой системе

автоматически следует, что по мере конкуренции различных воспроизводственных контуров (это уже современная формулировка, разумеется) один из них дорастет до масштабов всей планеты, после чего механизм развития капитализма останавливается! Не человечества, разумеется, а именно капитализма! Но остановка эта будет вызвана абсолютно объективными обстоятельствами, и человеку не под силу этот процесс остановить!

Здесь нужно сделать одно важное замечание. Многие рассматривают социализм СССР как некоторый антипод капитализма, что, конечно, верно с социально-политической точки зрения, но совершенно неверно с точки зрения экономики. Дело в том, что механизм развития у них был один и тот же – углубление разделения труда. Это очень хорошо видно по соревнованиям в атомной или, скажем, космической отраслях. Социализм был в системе собственности и распределения, а во взаимодействии с капиталистическим миром СССР выступал как государственно-корпорация, вполне себе капиталистического толка. Отсюда, кстати, и плановое хозяйство, которое присуще всем корпорациям, стремящимся уменьшить объем внутренней конкуренции в силу ее неэффективности. Фактически соревнование двух систем с точки зрения экономики было конкуренцией двух воспроизводственных контуров, которые отличались методами управления, но не моделью развития!

Возможно, если бы социализм победил в мировом масштабе (как это изначально планировал К. Маркс), то можно было бы сменить модель развития (хотя не очень понятно – на какую, рассуждения Маркса пока остаются рассуждениями, на практике их никто не проверял), но в условиях жесткой конкуренции с капиталистическим окружением это оказалось явно невозможно.

Собственно, Маркс это объяснял в своих работах, и этот его тезис был очень серьезным аргументом критики руководства СССР, которое в какой-то момент решило перейти к политике мирного сосуществования.

В любом случае экономические эксперименты на ранней стадии советской власти быстро показали, что их продолжение просто закроет весь советский проект в связи с невозможностью сопротивляться внешней агрессии. Но, еще раз повторю, и для А. Смита, и для К. Маркса в середине XIX в. соображения об остановке экономического развития были еще абстракцией.

В любом случае, сделав главный вывод о конечности капитализма, Маркс совершенно естественно поднял следующий вопрос: а что будет после него? И для ответа на этот вопрос он начал титаническую работу по созданию сквозной истории человечества от Адама до наших дней, включающей в себя не только экономику, но и историю, социологию и другие общественные науки. Цель при этом у него была достаточно понятная – разработать методологию, которая позволит описать возникновение и развитие посткапиталистической экономики. Понятно, что при этом вся идейная конструкция была написана единым философским языком, что и позволяло сделать эту теорию по-настоящему системной, т. е. взаимосвязанной по всем основным направлениям.

Мысль о создании такой сквозной теории оказалась настолько привлекательной, что левыми идеями заразилось как минимум три поколения исследователей в конце XIX – начале XX в. и к началу прошлого века она была вчерне сделана (что было достаточно подробно описано в работе Ленина «Три источника и три составные части марксизма», опубликованной в 1913 г.). При этом в качестве главного показателя, определяющего близость системы к предстоящему

краху капитализма, был выбран уровень обобществления производства.

Мы не будем сейчас критиковать этот подход (с нашей точки зрения, главным является, как это следует из А. Смита и нашей теории, уровень глобализации рынков, но в реальности два этих подхода, скорее всего, совпадают, вопрос просто в удобстве оценок), поскольку сегодняшние наши знания и обстоятельства сильно отличаются от тех, с которыми работали К. Маркс и его последователи во второй половине XIX в. Да и с точки зрения цели настоящей книги это не очень принципиально.

Важно то, что идея о конце капитализма является краеугольным камнем всей теории марксизма и, соответственно, той его части, которая называется марксистской политэкономией. Отмечу, что привлекательность концепции К. Маркса (заклучавшейся, скорее всего, именно в системности и едином описании всех общественных наук) создала ситуацию, при которой сама политэкономия А. Смита приобрела ярко выраженный марксистский оттенок.

Разумеется, свою роль сыграло и то, что подход К. Маркса естественным образом вытекал из более раннего политэкономического дискурса, в частности из тезиса об остановке углубления разделения в рамках замкнутой экономической системы. Иными словами, работы самого К. Маркса и его последователей были неотчуждаемы от всей логики развития политэкономии.

Разумеется, самым капиталистам такая концепция понравиться никак не могла, в связи с чем с конца XIX в. было профинансировано создание альтернативной марксизму системы общественных наук. Она включала в себя и альтернативные версии истории (которая много раз менялась; например, история Второй мировой войны переписывалась только за последние десятилетия несколько раз, начиная с борьбы союзников против

фашистского блока и заканчивая борьбой «свободного» мира против «тоталитарных диктаторов» Гитлера и Сталина), и альтернативную социологию (начало которой положил Вебер), и многое другое. Но главным было создание альтернативной политэкономии (уже на тот момент практически марксистской) экономической науки.

Отметим, что повторить достижение К. Маркса и его последователей не удалось – системной, целостной общественной теории, оправдывающей вечное существование капитализма и его историческую справедливость, т. е. полной альтернативы марксизму, создать так и не удалось, отдельные ее элементы никак в рамки единого целого не укладываются, и плохо замазанные швы все время вылезают на поверхность. Это хорошо видно и по тому, как переписывается история, и по тому, как меняются социологические приоритеты в рамках уже единого, либеральнокапиталистического мейнстрима (см., например, базовые статьи Ф. Фукуямы только за последние четверть века) и т. д. Но в экономической науке эти противоречия проявились наиболее ярко.

Поскольку упомянутая новая экономическая наука создавалась именно как идеологическая альтернатива политэкономии, она должна была не просто максимально нивелировать тезис о конце капитализма, но и, в идеале, позволить вообще его убрать из более широкого общественного дискурса. И это, с учетом вышесказанного, позволяет более или менее адекватно описать ее базовые параметры. Если в политэкономии тезис о конце капитализма естественным образом вытекает, как это видно из вышесказанного, из логической цепочки «углубление разделения труда – увеличение рисков – расширение рынков – единые глобальные рынки – остановка развития», то в альтернативной науке (которая и получила название

economics) эта цепочка должна была исчезнуть. И конец капитализма возникать естественным образом в экономикс не должен был, в реальности этот тезис вообще табуировали.

Поскольку спорить не только с К. Марксом, но и с А. Смитом сложно (а экономикс его основателями выводится как раз из А. Смита, точнее, из части А. Смита), то нужно было что-то сделать с первым звеном этой цепочки. И разделение труда решили вывести из одного из основных, каковым оно было со времен меркантилистов, в глубоко второстепенное понятие. А для этого перевернули построение науки с ног на голову: если политэкономия строится от макроэкономики (т. е. общеэкономических закономерностей, к которым относятся и углубление разделения труда, и масштаб рынков, и объем совокупного спроса) к микро- (т. е. поведению отдельного человека и фирмы), то в экономикс все наоборот. То есть спецификой экономикс является попытка из микроэкономики вывести глобальные макроэкономические закономерности.

Понятно, что при таком подходе проблема конца капитализма практически исчезает (а вне экономического контекста вообще не упоминается), а на первое место выходит конкуренция. Конкретная фирма и конкретный потребитель могут вполне себе процветать и без общего развития экономической системы, их поведение можно и нужно изучать. Но вот построить на такой основе общие закономерности проблематично.

На самом деле все еще хуже. Я, учась в университете и затем работая в Институте физической химии АН СССР, довольно много занимался статистической физикой и обоснованиями численных экспериментов динамического типа (в просторечии – молекулярной динамики). И после, когда стал заниматься экономикой,

столкнулся с тем, что в истории науки были и даже регулярно повторялись попытки описать экономику через методы статистической физики, провести системные аналогии между этими науками. Но эти попытки успехом не увенчались.

С точки зрения вычислительной математики и теории динамических систем это понятно. Даже сегодня, при всех наших вычислительных мощностях и развитии квантовой химии, не удастся с помощью компьютерного моделирования взаимодействия молекул одноатомного равновесного идеального газа (например, аргона или неона) вычислить его макропоказатели, например давление или температуру. Точнее, это получается только в том случае, если они явно или неявно введены в формулу взаимодействия молекул. А если нет – то никак не получается.

Этому есть довольно простое объяснение, но этот вопрос к теме настоящей книги отношения не имеет. Главное, что не получается. А экономика с точки зрения статистической физики это неравновесное взаимодействие миллиардов различного типа молекул (в том числе довольно сложных) в сосуде крайне сложной конфигурации. Понятное дело, что к этой задаче современная наука даже близко не может пока подступить.

Да и делать это опасно. Только представим себе, что из этого выйдет! Что мы тогда получим? Тот же самый конец капитализма? Но о нем говорить вслух в рамках капиталистической системы общественных отношений запрещено. Есть же уже теоремы, которые показывают, что в рамках конкуренции невозможно добиться устойчивого развития – и что, их кто-то принимает всерьез? В конце концов, традиционный метод получения приемлемого результата в науке – это такое неоднократное изменение условий задачи, при котором она начнет давать необходимый результат. Правда, сама

задача при этом как раз и перестает отражать реальность.

Но вернемся к сопоставлению экономикс и политэкономии. Последняя имеет четкий и понятный механизм развития, который определяет условия существования и людей, и фирм. А вот как можно в рамках понимания правильного поведения фирмы предсказать то, насколько изменится общая конъюнктура рынка? Ведь общие условия (например, конфигурация сосуда из примера с газом) никак от поведения фирмы (молекулы) не зависят, а значит, изучая молекулу (фирму), невозможно понять, как этот самый сосуд будет меняться! В общем, проблемы, проблемы...

Причем преодолеть эту проблему, оставаясь в рамках экономикс, невозможно, а переход к подходам политэкономии тоже невозможен – немедленно вылезет логика А. Смита и конец капитализма. Значит, нужно продолжать бессмысленные попытки объяснить необъяснимое, что мы сегодня и наблюдаем. И все попытки попенять экономиксистам (ужасное слово, но как их еще назвать? сторонниками мейнстримовской версии экономики? последователями неоклассики?), что они не могут объяснить происходящие в реальной жизни кризисные процессы, бессмысленны, табу на конец капитализма для них сильнее. В том числе и потому, что лежит в основе методологии и предметного языка этой «науки» (кавычки здесь представляются вполне уместными).

А с точки зрения политэкономии (точнее, того ее направления, которое мы развиваем в своих исследованиях) сегодняшний кризис резко выделяется в череде всех предыдущих. Тут можно даже не разбираться, чем отличаются обычные циклические кризисы от ПЭК-кризисов, о чем я писал в предыдущей главе, можно отметить только одно: дальнейшее

расширение рынков просто невозможно, они сегодня носят абсолютно глобальный характер. И это значит, что та логика, которая для А. Смита и К. Маркса была понятной, но достаточно абстрактной, стала предельно конкретной.

Главный вывод, который можно сделать из вышесказанного, – необходимость поиска новых моделей развития экономики, т. е. фактически возврат к программе К. Маркса. С учетом прошедшего времени – возможно, другими методами. Вопрос о том, есть ли альтернативы у его рассуждений, в общем, с точки зрения настоящей книги вторичен, хотя я к нему еще вернусь в рамках описания базовых моделей социально-политических систем (глобальных проектов). Пока же просто отметим, что избежать этой программы невозможно.

Фактически из вышесказанного следуют два главных вывода.

Первый состоит в том, что **вся экономическая наука XX в. развивалась в рамках противостояния двух идеологических платформ: марксистской политэкономии и антимарксистской Экономикс.** Разумеется, были и другие теории и научные школы, например австрийская, однако и они укладывались в рамки этого идейного противостояния. И развитие кризиса показало, что платформа на базе экономикс не в состоянии предъявить четких и внятных причин и механизмов происходящего в настоящий момент экономического кризиса, причем главным образом по идеологическим причинам. И для этого явления есть понятное и внятное объяснение, приведенное выше.

Можно привести и еще один, пусть не прямой аргумент. Как я уже писал в начале книги, кризис в мире продолжается уже более 10 лет, но при этом ни одна из премий «памяти Нобеля» по экономике, которые вручаются каждый год нескольким экономистам

(принадлежащим, разумеется, к школе экономикс), не была вручена за его исследования. То есть, иными словами, с точки зрения корпоративной логики представителей этой школы, исследования кризиса не являются чем-то важным и существенным. Разумеется, с точки зрения любого нормального человека, такая позиция является крайне странной, однако обсуждать ее представители этой корпорации тоже отказываются.

По описанным выше причинам.

Наша теория, построенная на изучении разделения труда как главного механизма развития, возникла в рамках политэкономии и, возможно, могла бы получить развитие еще в 20-е годы прошлого века. Однако политические разногласия Розы Люксембург, которая была главным теоретиком этого направления, с Лениным в начале XX в. привели к тому, что и в СССР соответствующее направление было табуировано (и тоже по идеологическим причинам, только – другим!) и вновь возникло только в начале 90-х годов. Что и позволило создать концепцию, описывающую протекание современного кризиса, причем закончена она была более чем за пять лет до его начала.

Однако у этой концепции есть один серьезный недостаток с точки зрения ключевой логики марксизма. Дело в том, что она описывает базовый механизм развития собственно капитализма, но практически бесполезна для описания посткризисных реалий. Она показывает, что механизм развития, построенный на углублении разделения труда, достиг своего предела, она позволяет оценить масштаб предстоящего кризиса и эффективность тех или иных мер, направленных на его замедление, но она ничего не может сказать о новых механизмах развития, которые появятся после кризиса, эта задача выходит за рамки теории. И таким образом, проблема, поставленная еще Марксом, которую усилиями капитализма удалось практически полностью

закрывать к рубежу XX в., вновь встала перед человечеством в полный рост. Что будет после конца капитализма?

Второй вывод из сказанного выше состоит в том, что в условиях кризиса у человечества есть вполне конкретные и весьма практические вопросы, ответы на которые теоретически должны быть найдены именно в рамках экономической науки. Однако эти вопросы, а именно поиски альтернативных хозяйственных механизмов, сегодня табуированы в рамках мейнстримовской экономической теории и полностью отсутствуют в рамках политэкономии, которая уже давно никак не связана с практической хозяйственной деятельностью. Это означает, что, возможно, кризис пойдет по одному из самых жестких сценариев; более того, совершенно не очевидно, что его вообще удастся легко и быстро остановить.

У меня нет иллюзий, что просто постановкой вопроса ситуацию удастся исправить. Миром управляют не ученые, а элиты, для которых главным вопросом является сохранение своей власти, – и если для сохранения этой власти нужно продолжение кризиса, они его будут продолжать. Но по мере его развития ситуация может измениться (и даже более того, скорее всего изменится), и в этом случае вопросы, рассмотренные в этой книге, с большой вероятностью вновь станут актуальными.

Глава 8

О проблемах постмодерна и его влиянии на научную логику

Второе обстоятельство, на которое я хотел обратить внимание, формально тоже не относится к основной линии моих рассуждений, однако дает понимание того, насколько иллюзорные и во многом ложные посылки могут изменить весь общественный дискурс. Речь идет о концепции постиндустриального общества.

Я уже писал о том, что марксизм сумел создать сквозную, т. е. описывающую всю известную историю человечества, и системную, т. е. связанную единым языком и терминологией теорию общественного развития. Но в рамках отдельных наук альтернатива марксизму была создана, в том числе концепция исторического развития.

Не вдаваясь в детали, которые не являются целью настоящей книги, можно сказать: суть ее в том, что развитие человечества описывается в рамках линии «премодерн – модерн (М) – постмодерн (ПМ)», причем появление следующей стадии автоматически закрывает возможности дальнейшего развития в рамках стадии предыдущей. Популярности этой теории придало колоссальное развитие информационных технологий в 90-е годы, которое существенно изменило структуру экономики США и дало основание для тезиса о построении в них постиндустриального общества – экономической базы ПМ.

При поддержке идеологической машины США соответствующая терминология стала доминирующей в современных работах по экономическому развитию – хотя в рамках чистой философии это направление

развивалось и развивается, скорее, в Западной Европе, особенно во Франции. Но то понимание экономических процессов, которое обсуждается в настоящей книге, позволяет взглянуть на эту концепцию немножко с другой стороны.

Экономические проблемы последних лет поставили серьезный вопрос: действительно ли постиндустриальное общество имеет место как устойчивое историческое явление, или же это локальный феномен, связанный, например, со спецификой системы мирового разделения труда или контроля над единственным мировым эмиссионным центром. Нужно сразу сказать, что я отношусь к перспективам дальнейшего развития действующей экономической модели без особого оптимизма, однако сама по себе такая ситуация представляется достаточно необычной: ведь речь идет не об отдельных характеристиках данного явления, спор посвящен самому факту его существования! Такой жесткий раскол в научном сообществе очень симптоматичен, поскольку в истории зачастую обозначал резкую, принципиальную смену базовой модели – научной парадигмы.

Именно таким расколом ознаменовалось в биологии появление эволюционной теории Дарвина, а в физике – квантовой механики, поскольку классические физики XIX в. просто не могли поверить в дуальность волны-частицы. Можно вспомнить и многие другие проблемы; например, в конце XVIII в. Французская академия постановила считать ненаучными сообщения о метеоритах, поскольку «на небе камней нет». Геофизики встретили в штыки концепцию дрейфующих континентов Вегенера, на которой сегодня построены не только геология, но и океанография, метеорология, вулканология и многие другие науки. Таким примерам несть числа – и тем больше оснований очень тщательно рассмотреть причину текущего раскола научного и

экспертного сообщества по вопросу состояния мировой экономики, по базисным вопросам ее основания.

Следует отметить, что подобные противоречия, особенно в общественных науках, регулярно накладывались на субъективное противоборство различных научных школ, их тягу к ярко выраженному монополизму, однако наличие хотя бы какого-нибудь объективного основания в их позициях было необходимо всегда. И, возвращаясь к первоначальной теме, проблеме объективности ПМ и, как следствие, постиндустриального общества в США, их экономического обоснования, прежде всего необходимо понять, в чем же суть разногласий между оптимистами, радостно приветствующими новые экономические механизмы, и пессимистами, какие доводы они приводят для обоснования своих, прямо скажем, противоположных позиций?

Оптимисты исходят из достаточно простой логики: развитие информационных отраслей принципиально изменило всю модель мировой экономики, структуру производства, потребовало радикального изменения мировой финансовой системы. Эта перестройка еще не закончилась, и в этом смысле говорить о некоторых структурных несоответствиях по крайней мере преждевременно, тем более по старым, еще индустриальным критериям.

А сама скорость развития отраслей новой информационной экономики доказывает их жизнеспособность, так же как и повышение производительности труда в отраслях традиционных, разумеется после внедрения в них информационных составляющих.

Ну действительно, представьте себе, говорят они, что сейчас документы начнут готовить по старинке, на пишущей машинке... А как можно работать в руководстве крупной компании, если нет механизма

мгновенной передачи приказа по электронным сетям сразу всем подразделениям, которым он адресован? Ну а что касается отдельных трудностей, то они будут преодолеваются по мере поступления...

Пессимисты же говорят о том, что в реальности отрасли новой экономики не увеличивают производительность труда в экономике традиционной. Впервые об этом, во всяком случае на теоретическом уровне, было сказано в статье О. Григорьева и М. Хазина, опубликованной в середине 2000 г. в журнале «Эксперт», а наиболее полно эти вопросы нашли свое отражение в исследовании международной консалтинговой компании Маккинзи, опубликованном в 2001 г. (она подробнее будет описана в последующих главах).

Работа Маккинзи и исследования автора книги 2000-2001 гг. о структурных проблемах экономики США показали, что ускоренный рост отраслей новой экономики связан с внеэкономическим (т. е. не основанным на реальных результатах деятельности) перераспределением ресурсов, направленным в пользу этих новых отраслей (необходимо напомнить, что в моих исследованиях к новой экономике были отнесены не только информационные сектора, типа производства компьютеров или обработки информации, но также оптовая и розничная торговля). За счет отраслей традиционных, что и вызвало их серьезную стагнацию в США за последние два десятилетия. Отметим, что хотя механизмы этого перераспределения принципиально отличаются от тех, которые действовали в СССР, результаты в части отклонения межотраслевого баланса от устойчивого состояния удивительно напоминают наши результаты в 70-80-е годы прошлого века. Только вместо нашей оборонки у них новая экономика.

Апологеты информационного сектора на это отвечают, что современная экономика состоит в

основном из услуг и сервисов, а производственная компонента отлично развивается в рамках глобального разделения труда в Китае и Юго-Восточной Азии. Соответственно, межотраслевой баланс в рамках одного государства не может дать достаточно полную картину ситуации (выражаясь нашим языком – масштаб воспроизводственного контура в современной экономике перерос масштабы даже самых крупных государств). Критики, в свою очередь, отмечают, что даже в тех странах, в которых принципиально изменилась структура производства, структура потребления практически осталась прежней, люди по-прежнему тратят деньги на еду, жилье, отдых, медицину и образование.

В этом смысле в неразделимой паре производство – потребление новая экономика изменила только первую часть, что само по себе достаточно спорное достижение, поскольку все до сих пор происходившие структурные кризисы (в том числе тот, который существенно повлиял на судьбу СССР) были вызваны как раз несоответствием структуры производства структуре потребления. Иными словами, рассуждения апологетов новой экономики о ее достижениях, с точки зрения сторонников экономики реальной, производственной (или, если употребить любимый термин Л. Ларуша, физической), как раз и есть доказательство ее кризисного состояния.

Собственно говоря, аргументы здесь можно приводить еще долго, но если отвлечься от конкретных доводов чисто экономического плана, то, частично повторяя начало главы, противоречие между этими двумя группами можно сформулировать так. Пессимисты смотрят на сложившуюся ситуацию с точки зрения старых критериев, а оптимисты – новых. И такое различие не может быть приведено к общему знаменателю иначе, как победой одной из двух идеологий: либо ПМ действительно шагает по планете, и

тогда верны оценки оптимистов, либо имеет место научная ошибка – и тогда для описания действительности следует использовать методики пессимистов.

Для России это тем более важно, что М развивался на Западе в рамках капитализма, на Востоке – социализма, но на сегодня он в любом случае вынужден проиграть ПМ в рамках естественного развития общества. Если предположить, что именно США являются лидером построения постмодернистского устройства мира, то в них этот проигрыш постепенно оформлялся в 80-е годы, после мощного толчка реформ Рейгана. С этой позиции, в СССР разрушение общества М произошло одномоментно, как раз в результате безнадежной конкуренции с уже сформировавшимся в США ПМ, что не позволило создать национальноориентированной модели ПМ, как это удалось сделать в рамках М. Но это только означает, что целиком или по частям, но Россия будет вынуждена принять ту модель ПМ, которая уже построена, и ее сопротивление по различным направлениям (типа несогласия с западной версией событий Второй мировой войны) бессмысленно и безнадежно.

Противоположная точка зрения не столь оформлена, но в соответствии с ней беда состоит как раз в том, что реально постиндустриальное общество построено не было и, соответственно, ПМ, как явления реальности, а не выдумки рафинированных интеллектуалов, на сегодня просто не существует. А тот идеологический мираж, который был сконструирован в 90-е годы XX в., находится, грубо говоря, на последнем издыхании. И в самое ближайшее время должен будет рассыпаться, вернувшись к классическому М, причем в его достаточно ранних, грубых формах. И для различия двух этих случаев необходимо найти критерий, применение

которого достаточно убедительно бы показывало отличие двух этих случаев.

Начнем мы с простого примера: представим себе, что существует крупный комбинат, который в рамках разделения труда и концентрации производства начал юридически выделять из себя различные цеха и службы, физически оставляя их на месте. При этом по каким-то причинам эти новые юридические лица продолжают работать именно в рамках сохранения старых производственных цепочек, не выходя на свободные рынки, и как потребители, и как покупатели. И пусть работники каждого цеха или крупного отдела еще и живут вместе, каждые в своем отдельном небольшом поселке, со своим местным бюджетом.

При этом распределение добавленной стоимости между различными цехами происходит в рамках работы заводоуправления: цеха вынуждены работать по тем правилам, которые им спускают оттуда. И ситуация складывается так (что есть, разумеется, результат работы планового и финансового отделов), что практически все они работают с нулевой рентабельностью, а основную прибыль фиксирует на себя заводоуправление, которое производит не собственно товары, продающиеся на рынке, а услуги для цехов производителей.

Как будет воспринимать мир та часть бывшего предприятия, которая составляет это заводоуправление, т. е. бухгалтерские, маркетинговые и проектные отделы? Те люди, которые живут в поселке и воспринимают мир исключительно с точки зрения своей жизни? Не возникнет ли у них ощущение, что они в рамках своего места обитания/службы построили постиндустриальное общество? Особенно если развитие информационных технологий позволяет практически всю работу делать, не приезжая на комбинат, а фактически дома? Как различить случай такого

локального мирка, который автоматически исчезает при изменении экономических условий, делающих любому из цехов экономически более выгодным выход из производственной цепочки и т. д., от случая, когда внедрение информационных технологий реально становится не просто видом экономики, но и начинает принципиально менять всю общественную структуру?

Обращаю внимание, что переход от рабовладельческого строя к феодальному, от феодализма к капитализму, от капитализма к социализму принципиально менял лидеров, движущую силу общества. Те же изменения, которые происходили на нашем гипотетическом комбинате, в целом ничего не меняли – они только сгруппировали людей по типам доходов, образу жизни, образованию, мировоззрению и т. д. Так вот, возникает вопрос, вызвали ли те изменения, которые произошли в экономике за последние десятилетия, принципиальные, концептуальные изменения в мире? Или они коснулись только вывески: если раньше автомобильной столицей мира был Детройт, то теперь – Токио и Сеул, если раньше основным потребителем калькуляторов был Нью-Йорк, то теперь компьютеры потребляют все США. И действительно, не считаем же мы, что в 50-е годы в Нью-Йорке было построено постиндустриальное общество? Так, может, и сейчас его нет в США?

Можно привести и еще один пример. Императорский Рим первых веков нашей эры принципиально отличался от всех остальных населенных пунктов тогдашнего мира. И человеку, который переезжал туда на постоянное место жительства, не могло не казаться, что изменилась вся структура общественных отношений, достигнут некий новый уровень общественного и исторического развития. Но последующие события показали, что для достижения того уровня, например, бытовых удобств Западной Европе (в Восточной еще

около 1000 лет была Византия) пришлось ждать больше полутора тысяч лет – приблизительно до конца XIX в. Как раз потому, что избыточный приток денег (инвестиций) не компенсировался изменением общественных и производственных отношений.

Смены экономических парадигм, базовых идеологий, происходили в истории человечества несколько раз. Но каждый раз у настоящей новой парадигмы было одно принципиальное свойство – самодостаточность. Этот термин необходимо объяснить более подробно. ИМ по отношению к премодерну, и ПМ по отношению к М должны быть самодостаточны в том смысле, что их существование не должно в обязательном порядке требовать рядом наличия большого количества обществ, находящихся на предыдущем этапе развития. Разумеется, если такие общества существуют, то их можно и нужно использовать, но само такое взаимодействие неминуемо влечет разрушение более старых обществ, их переход на следующую стадию.

М в XVI–XIX вв. старательно разрушал традиционные общества (премодерн) – и даже не потому, что ставил себе такую цель, просто его образ мысли и образ действия, ценностная система, не могли сосуществовать с образом мысли традиционным, что мы видели в первых главах этой книги. А другая система приоритетов автоматически позволяла разрушать локальные воспроизводственные контуры – это хорошо описано в книге Олега Григорьева. И сохранение традиционного общества именно как общественно-исторической модели в рамках М не просто невозможно было себе представить – такого не могло быть, «потому что не могло быть никогда». Разве что в рамках создания заповедников, куда бы не ступала нога человека М.

Так вот, является ли самодостаточным американское постиндустриальное общество именно в приведенном выше смысле? Если да, то это очень серьезный аргумент

в пользу того, что США достигли нового этапа развития человеческого общества. А если нет, то это строгое доказательство того, что никакого нового исторического этапа в развитии человечества не достигнуто, просто в рамках описанной выше модели комбината удалось (на время) резко поднять уровень жизни работников одного из подразделений за счет перераспределения прибыли внутри производственных цепочек. Что, в свою очередь, дало ресурс для финансирования явно избыточных опций, которые существенно изменили жизнь – но ограниченной группе людей и на ограниченный срок. И по большому счету за счет недоинвестирования реальных производственных мощностей.

Для начала зададим другой, гораздо более простой вопрос: кто в рамках американской модели должен производить носки? Сейчас, как известно, их производит для США Китай, причем в таких объемах, что это вызывает тревогу американской общественности. Почему именно Китай – понятно. Постиндустриальная стоимость рабочей силы в США такова, что если при нынешней производительности труда носки будут производиться внутри страны, то стоимость их будет существенно выше по сравнению с текущей ситуацией. То есть те, кто их будет покупать (все население США), должны будут серьезно перераспределить свои бюджеты в пользу тех же носков. А за счет чего? Не за счет же еды или образования детей?

А это значит, что секвестру, скорее всего, будут подвергнуты как раз бюджеты на покупку продукции отраслей информационных, что поставит под серьезную угрозу всю политику государства, которая в последние десятилетия направлена на их поддержку. Да и вообще неизвестно, смогут ли существовать эти в естественной ситуации убыточные отрасли, если реальный спрос на их продукцию вдруг начнет падать.

Отметим, что есть еще один вариант – уменьшить потребление носков. То есть не выкидывать их, поносивши один раз, а стирать и использовать их в дело снова. Но это еще более опасно, поскольку ставит под сомнение саму концепцию общества потребления. Если можно стирать носки, то можно и машину регулярно ремонтировать? И компьютеры не менять? И так далее... В государстве, в котором потребительские расходы формируют почти 80 % ВВП, а норма сбережения уже много лет болтается около 0 %, регулярно заскакивая в отрицательную область, такие рассуждения могут далеко завести...

А в условном Китае стоимость рабочей силы настолько мала, что эта проблема снимается. Так могут ли США в такой ситуации обойтись без Китая? Или Китаев, как некоего обобщенного образа? Отметим, что дело не только в носках. Например, свою потребность в станках США покрывают за счет внутреннего производства меньше чем наполовину (по итогам 2014 г. импорт составил около 65 % от общего объема спроса, <https://stankomach.com/novosti/news46.html>), по всей видимости, по той же причине – невозможности обеспечить выделение ресурса для спроса на товары информационных отраслей в случае, если стоимость товаров индустриальных резко вырастет. Так что носки – это не уникальный объект. И о какой самодостаточности можно говорить в таких условиях?

Когда несколько лет назад большинство мировых экспертов начали говорить о том, что США для снижения дефицита платежного баланса (и его основной составляющей – баланса внешнеторгового) необходимо немножко девальвировать доллар, автор этих строк многократно объяснял, что поскольку кризис в США носит не макроэкономический, а структурный характер (в этой книге я еще до соответствующего момента не дошел), то снижение доллара только увеличит эти

дефициты. Поскольку по приведенным в предыдущих абзацах причинам отказаться от импорта товаров США не могут, а снижение доллара только увеличивает их стоимость, т. е. наращивает импорт в ценовом выражении. Прошедшие годы показали правильность этой позиции, что является косвенным доказательством наличия существенного ценового (структурного) перекоса в американской экономике.

Апологеты постиндустриальности отвечают на этот вопрос очень просто: в рамках информационного общества возможно построить станки-роботы, которые будут производить достаточное количество носков (станков, джинсов, автомашин, необходимое подчеркнуть, недостающее добавить по вкусу) по вполне приемлемой себестоимости. Но вот реальной потребности в разработке таких роботов пока просто нет – поскольку Китай (Индия, Корея, Европа, Япония) вполне закрывает насущные потребности. А вот если что-нибудь случится, то все, что нужно, будет разработано и построено. То есть теоретическая самодостаточность есть, а вот практической пока нет, ну и бог с ней, когда будет нужно, тогда и разберемся.

Отметим, что нынешние объемы дефицитов (бюджетного и платежного) в США уже достигли такого угрожающего масштаба, что, по мнению многих специалистов, объективная потребность в таких разработках уже настала, однако пока они даже не анонсируются. Напротив, президент Трамп пытается вести активную работу по возврату в США реального производства. И понятно почему. Дело как раз в той описанной выше причине, которую впервые в рамках своих теоретических разработок выдвинули российские ученые-экономисты, а подтвердили на практике международные консультанты.

Информационные технологии не вызвали роста производительности труда в традиционных отраслях,

этот рост в рамках глобализации был связан исключительно с процессами разделения труда. А это значит, что станки-роботы, обеспечивающие производство носков в США, появиться не могут. Либо стоимость их разработки, либо уровень образования (т. е. зарплаты) тех, кто должен на них работать, либо техническое сопровождение, либо потребление энергии, либо страховка от экологических последствий их работы, либо еще что-то, а скорее всего, все вместе, будут настолько велики, что полностью нивелируют низкую себестоимость собственно работы. Более того, поскольку работников для роботизированной промышленности нужно все-таки меньше, то при этом еще и растет безработица, т. е. падает совокупный спрос. И, как следствие, что делать с этими самыми носками, произведенными вроде бы бесплатными, а в реальности довольно дорогими роботами, не очень понятно.

То есть, иными словами, существуют отрасли промышленности (в нашем основном примере – легкой), обойтись без которых современное постиндустриальное общество не может, но которые в рамках современной ценовой практики, без государственной поддержки, государственного регулирования цен сегодня в США существовать в принципе не могут! Поскольку потребуют для своей окупаемости те ресурсы, которые сегодня искусственно перераспределяются в пользу развития отраслей постиндустриальных.

Здесь на поверхность вылезает еще один идеологический миф современности, который удачно дополняет общую картину.

Основная критика социалистической экономики, которая имела место со стороны западной экономической науки (на сегодня почти totalmente состоящей из приверженцев экономикс), состояла в том, что при социализме искажается естественная система

цен. Приведенный анализ показывает, что весь феномен современной постиндустриальности построен исключительно на принципиальном и серьезном искажении ценовых пропорций в американской экономике (о чем я также буду подробно рассказывать ниже). И в этом смысле приведенная в начале этого рассуждения аналогия о сходстве советской оборонки 60-80-х годов и современной новой экономики в США становится еще более прозрачной.

Добавлю еще, что в отличие от СССР в США невозможные на сегодня отрасли относятся не столько к высокотехнологическим оборонным, сколько к самым простым и бесхитростным отраслям промышленности. То есть современное американское общество в рамках своей постиндустриальности не в состоянии обеспечить за счет собственных ресурсов даже самые простые потребности своих членов! Да, в условиях расширения воспроизводственного контура экономики за пределы страны это естественный процесс – но сегодня мы видим, что в мировой экономике с искаженной структурой начинаются процессы регионализации (распада единого воспроизводственного контура).

И что тогда будет в разных частях ныне единого механизма?

Это и означает, что основной вывод, являющийся целью настоящего рассуждения, уже можно сделать: тот комплекс отношений, который характерен для нынешних США, не может быть даже зародышем ПМ, поскольку существовать может исключительно в окружении значительно превышающего его по масштабу (и экономическому, и демографическому) индустриального М.

Здесь нужно сделать одно отступление. Выдающиеся экономические результаты США связаны еще и с тем, что именно на их территории находится единственный эмиссионный центр мировой валюты,

единой меры стоимости современного мира – американского доллара (и это мы еще будем дальше обсуждать).

Можно сколько угодно исследовать, какие именно качества американцев предыдущих поколений позволили нынешним США получить этот ресурс, который сегодня обеспечивает их гражданам потребление почти 40 % мировых ресурсов при примерно вдвое меньшем производстве (в долях мирового ВВП). Однако нынешнее состояние доллара и всей мировой финансовой системы позволяет смело сказать, что лафа заканчивается и уже нынешнему поколению американцев придется жить как все. Пережив соответствующий психологический шок резкого падения потребления.

Можно привести и еще одну историческую аналогию, уже описанную во второй главе. Рим первых веков нашей эры со всем его частично описанным нами великолепием жил во многом за счет монопольной эксплуатации серебряных рудников Испании (за которые и дрался с Карфагеном в кровопролитных Пунических войнах). Их исчерпание и стало концом классической Римской империи, и в этом смысле нынешние США еще больше напоминают Римскую империю времени упадка.

Как и Римская империя первых веков нашей эры, нынешнее американское государство со всеми его экономическими феноменами, в том числе и теми, которые дали основания ряду исследователей для признания его постиндустриальным, таково, что не может существовать без очень мощной периферии. Она должна обеспечить те принципиальные потребности членов этого общества, которые могут быть произведены исключительно в рамках чисто индустриального общества, классического М.

Повторим этот тезис еще раз, более подробно. Не слишком въедливый читатель, впрочем, может

следующие несколько абзацев пропустить, поскольку они очень подробно описаны в следующих главах. Структура производства нынешних США радикально отличается от аналогичной структуры нескольких десятилетий назад. Структура конечного потребления, естественно, изменилась тоже, однако нужно отметить, что, как только доходы домохозяйств падают, структура их потребления быстро возвращается к прежним стандартам.

Иными словами, с учетом того, что у 80 % населения США реально располагаемые доходы последние годы не растут (весь прирост доходов домохозяйств за последнее десятилетие пришелся на 20 % самых богатых семейств), а объем накопленных долгов непрерывно рос до 2008 г., властям США было необходимо обеспечить домохозяйствам тот дополнительный (не в абсолютном, а в относительном выражении) доход, который мог быть направлен на изменение структуры потребления в пользу товаров и услуг информационного, постиндустриального сектора.

Часть этого потребления обеспечивается за счет кредита, и потребительского, и ипотечного. Но этот механизм непрерывно наращивал объем долга, что еще более увеличивает (при прочих равных условиях в виде ставки процента) ежегодные процентные выплаты, т. е. объем средств, которые домохозяйства могут направить на потребление, уменьшается. Так что нужен другой механизм, в качестве которого и выступает рабочая сила в странах, пребывающих в состоянии М. И отказаться от этого механизма без разрушения системы потребления постиндустриальных товаров, скорее всего, невозможно.

И вот здесь принципиальным становится еще один феномен ПМ, который не должен зависеть от того, реализован он уже на нашей планете или нет. Дело в том, что, хоть раз появившись, ПМ, уж коли он представляет собой исторический феномен, должен

постепенно расширять сферу своего влияния на все человечество, на все общества и территории. И надо отметить, что идеология и философия современного американского общества нацелена как раз на такое развитие событий, носит ярко выраженный мессианский характер. Распространение демократии, а вся американская внешняя политика активно демонстрирует соответствующие направления действий, связано именно с этой объективной исторической реальностью в понимании современной американской элиты. Точнее, либеральной ее части, которую можно назвать прогрессистской. Искренне убежденной не просто в неизбежности своего мирового лидерства, но и в том, что оно носит абсолютно объективный, исторически детерминированный характер.

Отметим, что нынешний президент США Трамп начинает отказываться от этой политики (и в конце книги мы обсудим это обстоятельство, которое тоже носит объективный характер). Но прогрессистская общественность ведет за это с ним отчаянную войну, победа в которой Трампа пока далеко не очевидна!

Самое замечательное при этом состоит в том, что такая политика разрушает то окружение, периферию США, которое состоит из государств эпохи М. Разумеется, это абсолютно соответствует философской и исторической теории, но зато принципиально противоречит той экономической базе, на которой и базируется информационная, постиндустриальная структура американской экономики. Иными словами, та философская, историческая, идеологическая, политическая база американского общества, его элиты, которая обеспечивает и глубоко, на несколько поколений, эшелонирует современную внешнюю политику США во всех ее проявлениях, от официальной дипломатии до тайных операций ЦРУ, от Голливуда до андеграунда, реально направлена на уничтожение того

разрыва между США и окружающими его странами, который жизненно необходим для получения экономического ресурса, обеспечивающего само существование этого общества!

Можно привести (виртуальную) историческую аналогию. Базой традиционного общества преמודерна была сельская община. И ее сила была в том, что при тех технологиях, которые были в то время, сельским хозяйством занималось как минимум 80 % всего населения. Понятно, что именно их отношение к жизни доминировало в обществе. Сейчас в США непосредственно сельскохозяйственной деятельностью занимается от силы 4 % населения, что, разумеется, полностью ликвидирует какую-либо возможность восстановления традиционного общества. Но представим себе, что во времена Средневековья жители какого-нибудь города начали бы активно и быстро разрушать окружающие его сельские общины с целью привить ее жителям новые, единственно верные городские ценности. Кто и как бы их после этого кормил?

Отметим, что в процессе промышленных революций XVI-XIX вв. как раз и происходило отмирание сельских общин, но тогда это сопровождалось серьезным повышением производительности труда в сельскохозяйственном производстве. А современные информационные технологии роста производительности труда в традиционных отраслях не дают! А значит, и не могут быть базой для смены общественно-исторического этапа.

И вот тут в глаза бросается феномен Трампа, который как раз и выиграл выборы за счет того, что в рамках описанного противоречия отказался от (фактически дискредитированной) модели: вменить единственно верную ценностную парадигму в пользу возврата к старому миру!

Жизнь сама решила поставленную проблему! Хотя финансовые элиты США очень хотят вернуть ситуацию назад, так что теоретически нас ждет крайне интересный спектакль!

Для того чтобы иметь полное моральное право говорить о правильности изложенной выше версии, необходимо дать ответ еще на один очень важный вопрос. Почему упомянутые выше несоответствия не были отмечены американскими (точнее, западными) специалистами? Ведь исследования Маккинзи (более ранние тексты написаны на русском языке и, скорее всего, были мейнстримовской научной общественностью проигнорированы) уже больше 15 лет? Без ответа на этот вопрос неминуемо будут возникать подозрения в наличии в приведенных выше рассуждениях каких-то серьезных (хотя, быть может, глубоко скрытых) проколов. Но такой ответ существует.

Дело в том, что в западной экономической литературе полностью отсутствует системное описание возможных последствий предстоящего (вероятного или, если принять концепцию настоящей книги, уже начавшегося) экономического кризиса.

Если в 90-е годы это еще можно было бы списать на последствия засилья мейнстримовской экономической школы и/или жестко тоталитарный характер современных социальных наук, выстроенных под концепции политкорректности, то в последнее время, когда отдельные критические явления американской экономики широко обсуждаются, такое объяснение становится уже явным упрощением ситуации. В предыдущей главе я объяснил причины это явления, и если принять эти доводы за истину, то ответ становится понятным.

Современные западные ученые, как и весь американский истеблишмент, уже давно внутренне приняли концепцию пост-индустриальности

американской экономики, они давно мыслят в рамках тех новых, частично реальных, а частично виртуальных феноменов современного американского общества, которые для них олицетворяют построенный ПМ. Признать свою ошибку и полностью перестроить всю систему доводов, всю логику рассуждений, – на это нужно не просто гражданское мужество ученого, это требует еще и выдающейся смелости для борьбы с достаточно консервативными социальными и государственными институтами, незаурядных интеллектуальных способностей и достаточно большого времени. Желаящие могут почитать роман Айзека Азимова «Сами боги»: в нем очень выпукло продемонстрированы проблемы, встающие на пути талантливого ученого, который пытается идти против этой машины даже в том случае, если это касается чисто научного, не социальнополитического вопроса!

Более того, это требует (пусть на время) отказаться от базовых основ самосознания американского общества – мессианского по сути права на лидерство в мире, базирующегося на том, что оно построило наиболее адекватное и идейно чистое общество на базе протестантской этики. А если еще учесть, что все эти концепции глубоко, на несколько поколений, эшелонированы в рамках системы воспитания, образования, карьерного движения... В общем, если для европейских ученых это еще можно, хотя и трудно, представить, то для живущих в США, в которых и сконцентрированы на сегодня большинство научных центров, это представляется абсолютно невозможным.

Именно по этой причине не могут американские специалисты признать и ту систему доводов в пользу неизбежности мирового финансового и экономического кризиса, которую построили в последние годы российские экономисты, в том числе автор этих строк. Поскольку тот язык, который выработался в западном

научном сообществе, включает в себя логику реальности ПМ в американской действительности, в частности постиндустриальной экономики, как имманентную составляющую.

Ее элементы присутствуют во всех логических построениях, определениях и схемах, причем встроены в них абсолютно намертво и не могут быть выделены (а тем более удалены) в явном виде.

А в описаниях российских ученых (особенно получивших образование в советское время) эта логика, напротив, полностью отсутствует – хотя бы потому, что заменена логикой исторического материализма. Такое мощное несоответствие не дает возможности осуществить буквальный перевод, требуется создание очень сложного метаязыка.

Для очень многих языков (таких, например, как китайский) такие метаязыки абсолютно необходимы и неизбежны, автор этих строк неоднократно сталкивался с крайней сложностью в понимании, например, китайского представления о развитии современной геополитики, даже в изложении такого известного специалиста, как А. Девятков. Но в случае китайского языка создание метаязыка для перевода было вызвано ясно выраженной общественной потребностью, которая для российских экономических теорий полностью отсутствует.

Это хорошо видно, например, у Линдона Ларуша, который вынужден использовать достаточно сложный в понимании и совершенно непредставимый в цифровом описании термин «физическая экономика», поскольку не может себе позволить использовать для описания негативных изменений в структуре экономики совершенно чуждых и откровенно для американского уха устаревших терминов межотраслевых балансов.

Можно предположить, впрочем, что в случае начала крупного мирового кризиса он как раз и станет тем

фактором, который стимулирует для американского общества необходимость создания метаязыка перевода современных достижений ряда неамериканских экономистов на язык, доступный и понятный американской элите. А пока невозможно даже предъявить претензии к западным экономистам за то, что они игнорируют работы российских коллег, поскольку последние просто находятся для них за пределами официально признанных научных рамок. Хотя ситуация, судя по всему, все-таки немного начинает меняться, что видно вот по этой книге: «Bretton Woods: The next 70 years» (<https://eml.berkeley.edu/~eichengr/Bretton-Woods-next-70.pdf>).

Но если приведенные выше рассуждения о фантомности постмодерна в современной жизни признать адекватными, то становится понятно, что элиты США, до недавнего времени мирового экономического и до сих пор реального финансового лидера, находятся не только в экономическом, но и в глубочайшем идейном кризисе. Несоответствие их внутренней философии, построенной многими поколениями американских интеллектуалов и реально воспринятой всем обществом, экономическим реалиям сегодняшнего дня, привело к невозможности для американского общества понять и принять истинные механизмы начавшихся проблем.

А поскольку причины, вызвавшие эти механизмы к жизни, лежат гораздо глубже чисто экономических явлений, то ни «чистые» экономисты не в состоянии их описать в рамках своих узкопрофессиональных терминов, ни само американское общество не готово признать язык тех (в большинстве своем иностранных) специалистов, которые описывают происходящие процессы в рамках чуждых ему принципов.

Более того, этот внутренний раскол американской элиты, связанный с противоречием реальных, насущных хозяйственных задач и той науки, которая для их решения была создана, не дает возможности выхода из современного финансово-экономического кризиса, сохранения текущей экономической парадигмы, даже если таковые возможности объективно существуют.

Поскольку само направление мысли элиты США, тот сектор, в рамках которого она планирует и разрабатывает будущие планы и действия, связаны с идеологической унификацией мира, его приведение к единственно верным американским образцам. А заморозить текущую ситуацию, продлить действующую мировую экономическую модель на неопределенный срок можно только за счет увеличения пока существующего разрыва между США и другими индустриальными странами – причем разрыва не экономического или военного (что в рамках американской идеологии как раз приветствуется), а идеологического!

Грубо говоря, американское общество требует, чтобы весь мир пребывал в состоянии ПМ, только США были бы в нем единственным гегемоном. Но в реальности для поддержания современной финансово-экономической модели необходимо, чтобы в состоянии ПМ пребывало только общество «золотого миллиарда» или даже исключительно США, а весь остальной мир существовал бы в рамках М, с радикально отличным идеологическим базисом.

Отметим, что какая-то работа в этом направлении началась, достаточно напомнить концепции зон свободной торговли, которую до недавнего времени продвигало руководство США. Беда в том, что эта концепция, скорее всего, возникла не в результате теоретических и аналитических разработок и построенной на их основании стратегии, а как чисто

ситуативный феномен, связанный с необходимостью решить ряд неотложных проблем (главные из которых – компенсация выпадающего частного спроса и разрыв пуповины, связывающей экономики США и Китая). Но поскольку базовой основы нет, то реализация этой политики сопровождается острыми спорами в американской элите, что резко снижает ее эффективность (даже вне оценки того, может ли она достигнуть успеха).

И такой раскол американских (точнее, западных) элит не может не привести к глубоким кризисам во всех общественных процессах, проходящих сегодня в мире. Эта общественная шизофрения видна и в политике, и в экономике, и в национальных и межрелигиозных отношениях. И до ее преодоления рассчитывать на серьезное улучшение положения дел в мире не приходится. Собственно, феномен Трампа во многом как раз и является следствием этих крайне серьезных противоречий.

Глава 9

Технологические зоны

Логика, описанная в предыдущих двух главах, хотя и выбивается из главной исторической линии, которая описывает последовательность основных глав этой книги, но, как и было сказано во Введении, позволяет объяснить, почему разделение кризисов капитализма на два типа не произошло раньше. Просто потому, что любая общественная наука развивается в рамках общественных (и государственных) интересов, и если какие-то исследования этим интересам противоречат... они, мягко говоря, не поощряются. Но поскольку для читателя этой книги уже ясно, что типов кризиса все-таки два, то теперь имеет смысл отдельно изучить все кризисы падения эффективности капитала, которые произошли в мире за 500 лет существования капитализма, и четко выделить, чем они отличаются от обычных циклических кризисов.

Собственно, их, как уже отмечалось, не так много, всего четыре, причем последний (во всех смыслах) только начался, и его мы будем разбирать более подробно. И именно процессу развития ПЭК-кризисов будут посвящены несколько следующих глав, поскольку для более полного их описания нам придется и ввести несколько новых понятий и сделать несколько исторических экскурсов. И начнем мы с того, что в полном соответствии с концепцией Адама Смита, который говорил о том, что для остановки углубления разделения труда все-таки нужна замкнутая экономическая система, будем эти самые замкнутые системы искать.

Поскольку по мере того, как расширяется торговля и усложняются производственные цепочки, необходима

унификация и стандартизация, воспроизводственные контуры начинают, каждый внутри себя, формировать единую технологическую среду, которая довольно быстро создает некую сложную конструкцию, включающую в себя и финансовую, и кредитную, и налоговую, и законодательную системы. Все большую и большую роль начинают играть не только экономические, но и политические инструменты экспансии и обеспечения устойчивости. Особенно этот процесс ускоряется, когда в рамках какого-нибудь крупного государства остается только один воспроизводственный контур.

В этой ситуации фактически взаимодействие крупных воспроизводственных контуров, относительно независимых систем разделения труда начинает все больше и больше сводиться к межгосударственной политике. Отметим, что слово «независимых» тут понимается в том смысле, что внутрисистемное экономическое взаимодействие существенно больше межсистемного – т. е. воспроизводственные контуры, в общем, достаточно четко разделяемы. В результате создается некий сложный объект, который мы назвали **технологической зоной**. В ее основе, базе лежит воспроизводственный контур, но это куда более сложное и нетривиальное образование, в том числе связанное с политикой входящих в него государств. При этом единство решаемых задач (главное – обеспечить возможность расширения рынков) делает их внешнюю политику достаточно стереотипной, в то время как внутри контура они могут друг от друга серьезно различаться.

Именно это понятие позволяет нам объяснить два момента, связанные с ПЭК-кризисами. Первый – они происходят внутри технологических зон. Теоретически, в одной зоне кризис может уже начаться и развиваться, а в другой – может еще идти развитие. Это будет

хорошо видно на примерах конкретных технологических зон, которые я буду рассматривать ниже.

Второй – сам ПЭК-кризис всегда начинается тогда, когда внутренние рынки технологической зоны исчерпаны, а сама она не имеет возможности расширяться и/или компенсировать проблемы за счет других зон (как это, например, сделал СССР в начале 70-х годов, начав экспорт дешевой на внутреннем и дорогой на внешнем рынке нефти). И рассматривать кризис имеет смысл только в масштабе всей технологической зоны, а не с точки зрения отдельных стран, которые ее составляют.

Для примера можно рассмотреть самую первую технологическую зону, Британскую, возникшую в конце XVIII в. Она с целью сокращения логистических издержек и контроля за инновационно-технологическим прогрессом создала очень жесткие но, в общем, достаточно разумные и справедливые (со своей точки зрения, разумеется) правила. В частности, запретила промышленное производство в рамках колоний Британской империи, которые должны были стать сырьевой периферией метрополии. Те американские колонии Британии, которые потом стали Соединенными Штатами Америки, производством все-таки занимались, но делали это вопреки британскому законодательству, хотя какое-то время на это в Лондоне закрывали глаза. А так – организация промышленного производства за пределами метрополии была в Британской империи уголовным преступлением.

При этом для поддержания технического прогресса (углубления разделения труда) была придумана специфическая денежная система на основе двух валют: фунт стерлингов – гинея. Первый являлся бумажными деньгами, запрещенными к вывозу за пределы Британских островов, вторая – золотая монета, которая печаталась только в колониях. В результате обеспечить

кредит для развития производства в колониях было невероятно сложно (т. е. не только законом было ограничено производство), а привезти с собой домой, после того как сделана карьера в колониях, сколоченный капитал можно было только в золотых монетах. Что, как понятно, обеспечивало устойчивость фунту стерлингов, который, как и все валюты в то время, был привязан к золоту и в котором осуществлялись все производственные инвестиции.

Именно Британская технологическая зона стала первой в рамках капитализма, она первая начала предъявлять миру единую политику, направленную не на интересы королевской семьи или правящей аристократической элиты, а на интересы своего воспроизводственного контура и его главных бенефициаров. Отметим, что во многом это стало возможно за счет возникновения (за 150 лет до появления первой технологической зоны) Вестфальской системы (в 1648 г.), которая перенесла основной политический акцент с аристократических семейств на государства. Но сама Вестфальская система стала возможной только из-за развития капитализма.

На ее примере, кстати, очень хорошо видны границы ядра воспроизводственного контура и его периферии. Последняя не является обязательным элементом для воспроизводственного контура (ядро которого для Британской зоны было очерчено законодательно и включало в себя Англию, Шотландию и Уэльс, т. е. собственно Великобританию), но ее использование позволяет резко увеличить темпы НТП и повысить уровень жизни населения. Что, в свою очередь, увеличивает емкость рынков и темпы окупаемости инноваций.

В случае с Британской технологической зоной периферия (которая включала в себя не только колониальную систему, но и, в части товаров,

европейские страны до формирования альтернативных технологических зон) реально обеспечивала рост доходов, что хорошо видно по тому, как на политике Британской империи сказалась континентальная блокада, организованная Наполеоном. Это еще Пушкин писал в Евгении Онегине: «Все, чем для прихоти обильной / Торгует Лондон щепетильный / И по Балтическим волнам / За лес и сало возит нам...» А для Французской империи эта политика была столь важной, что Наполеон на протяжении более 10 лет пытался договориться с Россией о присоединении к этой блокаде и ввязался в войну в 1812 г. исключительно с этой целью. После того как сторонник континентальной политики Павел I был в 1801 г. убит в результате заговора, одним из важных участников которого был посол Великобритании в России.

Отметим, что континентальная блокада для всей континентальной Европы (включая Россию) стала вполне серьезной проблемой, но и в Великобритании она крайне негативно отразилась на экономике. И это показывает, какую важную роль для технологической зоны играют объемы рынков.

Второй технологической зоной могла бы стать Франция. Она уже была к этому готова, особенно с учетом фактического контроля над Испанией и ее колониальной системой после Войны за испанское наследство. Однако Великая французская революция конца XVIII в. создала на этом пути две серьезные проблемы. Первая – земельная реформа (в отличие от политики огораживания в Британии), по которой все крестьяне получили земельные участки, чем сильно был сокращен потенциал свободной рабочей силы. Вторая – Наполеоновские войны, которые очень жестко ударили по потенциалу французской экономики (после поражения Наполеона, разумеется), и Франция в реальности вошла в Британскую технологическую зону.

Разумеется, это вхождение происходило достаточно долго (фактически оно завершилось только во времена Третьей империи, во второй половине XIX в.), но по некоторым моментам заметно было очень хорошо. Например, во всех войнах со времен Наполеона III Франция выступала в коалиции с Великобританией – в противовес Германии. Испания, к слову, вела себя значительно более сложно, хотя она даже не пыталась создать свою технологическую зону.

Отметим, что в полном соответствии со сказанным выше для более или менее полноценной зоны было необходимо иметь сформированные рынки с некоторым минимальным объемом потребителей. Если их меньше, то обеспечить критически необходимое количество технологий и масштаб инновационного процесса становится невозможно. Точнее, в таких малых воспроизводственных контурах прогресс останавливался до того, как они выходили на уровень, сравнимый с масштабом крупных государств или, тем более, уже сформировавшихся технологических зон, и легко поглощались более крупными и, соответственно, более развитыми.

При этом общее количество этих необходимых потребителей росло по мере развития технологий. И если в Англии конца XVIII в., возможно, было вполне достаточно 5-8 млн потребителей для формирования первой технологической зоны, то, скажем, к началу XX в. для поддержания воспроизводственного контура технологической зоны их стало необходимо 50-80 млн.

Определить точные цифры, впрочем, тут достаточно сложно, можно ограничиться только общей оценкой, исходя из численности населения соответствующих технологических зон и проблем их развития.

Еще одним принципиально важным элементом технологической зоны, в полном соответствии со сказанным выше, является наличие собственной

финансовой системы. Если таковой нет, то внешняя финансовая система не решает принципиально необходимых при капитализме задач, т. е. не снимает рисков с собственных производителей, а наоборот, используя завышенную стоимость кредита, забирает себе (т. е. бенефициарам собственной технологической зоны) добавленную стоимость, созданную в системе.

В качестве примера можно привести современную российскую экономику, в которой либеральные реформы, проводимые под руководством МВФ командой Гайдара, включали в себя запрет на рублевое инвестирование экономики. Впрочем, здесь мы ушли вперед. Аналогичные проблемы, к слову, были и в России на рубеже XIX–XX вв., и в Веймарской республике в 20-е годы XX в., и в Японии с 1945 до 1950 г. (если быть совсем точным, то до 1 октября 1949 г., когда провозглашение Китайской народной республики вынудило руководство США принципиально изменить экономическую политику со странами, окружающими Китай).

Ко второй половине XIX в. в мире оформилась вторая технологическая зона – Германская. Она включала в себя Центральную Европу (с Австро-Венгерской империей) и Восточную Европу с Россией. Поскольку эта зона оформилась чуть позже, она развивалась быстрее – так как фактически осуществляла технологию догоняющего развития. Вообще этот термин очень подходит к созданию новых технологических зон. Собственно, самостоятельно, без использования технологий догоняющего развития, им бы вряд ли удалось добиться успеха: более слабый воспроизводственный контур в эпоху глобальных войн неминуемо должен был быть поглощен более сильным. В любом случае, в 1870 г., после победы во Франко-прусской войне (которая позволила избежать британского доминирования над Германией) и создания

Германской империи, соответствующая технологическая зона окончательно оформилась.

При этом она была существенно более сложно выстроена, чем предыдущая, Британская. В середине XIX в. в Центральной Европе было два потенциальных центра, два воспроизводственных контура, которые претендовали на создание технологической зоны: один на базе Пруссии, другой – на базе Австро-Венгрии. И только серия войн, которые предшествовали Франко-прусской войне 1870 г. и в которых победила Пруссия, создала возможность формирования на базе победителя Германской империи и разрушение национального воспроизводственного контура Австро-Венгрии.

При этом столкновение между фактически двумя частями одного народа произошло как раз потому, что проблема роста воспроизводственного контура столкнулась с необходимостью расширять рынки, что было невозможно в рамках существующих границ национальных государств. В этом смысле процессы государственного и экономического (с точки зрения расширения воспроизводственных контуров и формирования технологических зон) развития в Центральной Европе в этот период очень напоминали ситуацию начала следующего века, только в более ограниченном масштабе.

Но в результате в Германскую технологическую зону вошли государства, которые с формально-юридической стороны были абсолютно независимы. Теоретически, для Британской зоны аналогичным феноменом стала Франция, однако это произошло все-таки позднее. Это создало новый эффект в истории человечества, появились объективные (экономика все-таки носит объективный характер) структуры, превышающие по своим масштабам даже самые крупные государства. Соответственно, они неминуемо должны были создать соответствующие управляющие структуры, которые и

создали ту идеологию, которую сегодня называют глобалистской и критически оценивают поборники абстрактных свободы и демократии.

Отметим, что в Германскую технологическую зону вошла и Российская империя. Теоретически ее население на тот момент было вполне достаточно для того, чтобы сформировать собственную технологическую зону (что, собственно, и сделал Сталин уже во времена СССР), но беда была в том, что большая часть этого населения жила в модели натурального хозяйства, они не были потребителями. То есть люди-то были, а вот рынка, без которого невозможно формирование технологической зоны, не было. Не было в России и своего капитала, даже банковской системы, в общем, до конца XIX в. как таковой не было (что довольно естественно в православной стране, у нас-то Реформации не было!). И то, как решались эти проблемы, во многом определило историю России XX в.! Но об этом чуть ниже.

Третья зона сформировалась на базе США к концу XIX в., когда эта страна стала крупнейшей промышленной державой мира. Начало этого процесса, скорее всего, было положено Гражданской войной, и это создало важный эффект, который затем будет проявляться много раз. Дело в том, что Гражданскую войну выиграл Север, который во многом поднимал свою военную промышленность за счет кредитов британских банков (при том что политически Британская империя поддерживала, скорее, Конфедерацию). И таким образом, хотя Американская технологическая зона в рамках своего воспроизводственного контура и была от Британской независимой, образовался феномен фактически единой банковской системы, которая на первом этапе была, скорее, основана на фунте стерлингов и лишь потом стала долларовой. Впрочем, об этом ниже.

Четвертая зона формировалась с конца XIX в., после «революции Мэйдзи» на базе Японии. В отличие от Германии и США, у которых был довольно большой источник полезных ископаемых на собственной территории, у Японии с ними были большие проблемы, по этой причине эта технологическая зона была крайне агрессивной в части своей внешней политики. И, в общем, захватив в первой половине XX в. значительную часть Китая, практически решила свои проблемы для строительства воспроизводственного контура, однако к долгой войне оказалась не способна...

Чуть позже появилась еще одна зона, пятая, и последняя (Советская), которая стала следствием поражения Германской империи в Первой мировой войне. Что характерно, Россия в этой войне выступала противником Германии (хотя после Крымской войны и до конца 80-х годов XIX в. именно Германию рассматривала как своего основного союзника). Про историю создания этой технологической зоны я напишу отдельно, в специальной главе. А вот историю технологических зон нужно дополнить вторым (после Франции) неудачным проектом ее создания, китайским.

Сегодня слово «неудачный» в отношении Китая выглядит странно, но если исходить из логики построения собственной технологической зоны, то Китай в 60-е годы вышел из Советской зоны, а проект построения собственной зоны закрыл в начале 70-х, после того, как договорился с США и получил в свое распоряжение американские рынки сбыты. В результате сегодня США и Китай – это часть одного воспроизводственного контура, своего Китай так и не построил. Впрочем, детали этого процесса – тоже ниже.

А вот к России вернуться стоит. Дело в том, что, как следует из сказанного выше, для каждого уровня технологий (условно: раннепромышленного, промышленного, индустриального, информационного

или постиндустриального) воспроизводственный контур должен обладать некоторым минимальным масштабом рынков сбыта, без которого достижение соответствующего уровня разделения труда (и технологий) просто невозможно. Условно феодальная экономика может состоять и из нескольких сотен человек, раннепромышленный уровень требует уже 5-8 млн, причем не просто людей, а потребителей, промышленный уровень - 40-50, ну а индустриальный - 100-150 млн.

Россия конца XIX в. вышла на раннепромышленный уровень, а вот промышленный (который в Англии был достигнут в начале XIX в., в Германии - в середине, а в Японии - к началу XX в.) нам никак не давался, причем сразу по двум причинам. Первая - это отсутствие рынков, поскольку разложение феодального по сути патриархально-аграрного быта происходило в условиях сословного государства очень медленно. Второе - отсутствие собственного капитала, что тоже естественно: поскольку православная церковь кредит не очень одобряла, банковской системы в стране фактически не было.

Для решения задачи модернизации было категорически необходимо менять хозяйственный уклад, создавать рынки для продукции тяжелого машиностроения (трактора), разрушать сельские общины. Реформ, которые Александр II провел в 60-е годы XIX в., для решения этих задач явно не хватало, а попытки силового разрушения деревенского быта (при том что крестьяне составляли чуть ли не 90 % населения страны) были слишком рискованны. И в этой ситуации Александр III допустил в страну британский капитал (через Францию) - с целью привлечения иностранных инвестиций, разумеется.

При этом были приняты и политические решения: вместо Германии, которая была политическим

союзником России предыдущие десятилетия (что было совершенно естественно со времен Бисмарка, первым позволившего России отменить ограничения, наложенные после поражения в Крымской войне), Российская империя стала тяготеть к Антанте. Можно приводить множество причин такого решения (например, влияние жены Александра III датской принцессы Марии Федоровны, которая ненавидела немцев после того, как видела их поведение на улицах оккупированного Копенгагена в дни своей молодости), но мне все-таки кажется, что главной как раз была причина экономическая.

Промышленное развитие невозможно без капитала, Россия остро нуждалась в модернизации, а формирование собственного капитала невозможно быстро, тут нужны десятилетия. Да и общественные традиции трудно так легко выбросить на помойку, отношение к банкирам в православном обществе оставляет желать лучшего до сих пор. Источников капитала было не так много: собственно, Германская технологическая зона и Английская (США были уж очень далеко, да и своей собственной территории им вполне хватало для работы). Но поскольку Россия была критически зависима от технологического импорта из Германии (собственный внутренний спрос не мог окупить затраты на технические инновации), запускать в страну еще и германский капитал означало поставить ее под полный внешний контроль (отметим, что Франция имела технологическую независимость от Англии по многим параметрам, проблемы у нее были на финансовом и политическом уровне). И поэтому было принято решение в пользу капитала британского (и французского, который в данном случае был частью британского).

Как следствие, Российская империя в начале XX в. была уникальной страной: с точки зрения технологий,

юридической системы и устройства производства она прочно находилась в Германской технологической зоне, а финансово стала постепенно примыкать к Британской. Я не исключаю, что именно это противоречие во многом стало причиной кровавых событий XX в., причем толчком стал отказ от стратегического союза с Германией и вхождение в Антанту. Впрочем, соответствующие рассуждения к основной теме настоящей книги не относятся, и по этой причине уделять им специального внимания я не буду (хотя частично они еще найдут свое место в книге).

Глава 10

Кризисы падения эффективности капитала. Кризис первый

Теперь, когда определены те самые замкнутые системы, о которых писал Адам Смит, пора вернуться к кризисам падения эффективности капитала. Напомню, к концу XIX в. уже существовали три полноценные технологические зоны и где-то на периферии (с учетом тогдашней логистики) формировалась четвертая. На первом этапе развития капитализма, когда вокруг него была масса территорий с более архаичными моделями развития и патриархальным населением, проблем с расширением новых, капиталистических производственных контуров не было и все ограничивалось классическими циклическими кризисами (кризисами перепроизводства в политэкономической терминологии).

Но уже на грани веков Британская, Германская и Американская технологические зоны всерьез столкнулись. Еще существовали спорные территории, до которых они пытались дотянуться, однако уровень логистики не позволял это сделать быстро, имели смысл только сверхприбыльные операции; например, очень серьезно ограбили Китай в Опиумных войнах. Но в любом случае столкновение в Атлантическом бассейне становилось неизбежным. ПЭК-кризис уже начинался (его первые проявления начались в 90-е годы XIX в., их еще застал Энгельс, который вместе с Марксом ввел в политэкономии конец капитализма как базовую

составляющую), а быстро компенсировать проблемы за счет расширения рынков было уже невозможно.

Быстрее всего это почувствовали банки, которые в XIX в. брали на себя основную тяжесть по снижению рисков производителей. Однако по мере углубления разделения труда эти риски продолжали расти – и предприниматели в какой-то момент начали требовать снижения ставки кредитования. У банков проблемы были противоположными, рост рисков требовал повышения ставки. Практически весь XIX в. между двумя этими показателями (максимальной ставкой, которую готовы были принять на себя производители, и минимальной, на которую были готовы согласиться банки) был люфт, однако он постепенно сокращался и к концу века сошел на нет. Отмечу, что спекулятивных финансовых рынков тогда практически (в их современном масштабе и значении) не было, точнее, их масштаб был слишком мал, риски участия в них были слишком велики, поэтому кредитование было главным источником доходов банков.

Разберем эту ситуацию подробнее. Пусть у нас есть банк, у него есть 100 постоянных клиентов, которые берут кредиты. При этом в среднем 95 его возвращают, а 5 разоряются, и выданные им деньги нужно списывать в убытки.

Если средний кредит составляет 100 монет, то всего банк дает в кредит (в одном цикле) 10 000 монет, а возвращают ему (если процента нет) 9500 монет. Значит, он в любом случае должен брать процент – т. е. разделить невозвращенные 500 монет на 95 успешных компаний. Это даже не прибыль, не лихва, это, скорее, страховой взнос. Получается чуть больше 5 монет на нос, что делает для банка категорически необходимым обеспечить стоимость кредита как минимум в 5,26 %, иначе он разорится автоматически.

В реальности, разумеется, расчеты сложнее, поскольку даже обанкротившиеся клиенты часть средств все-таки возвращают. А некоторые возвращают почти все. Но данное рассуждение является достаточно абстрактным, оно предназначено для описания сути явления, и строить сложные математические модели мы сейчас не будем, возвращаемся к нашему банку. Исторически, доходы его клиентов составляют как минимум 25 % (почитайте художественные книги середины XIX в., Дюма или Бальзака, какой там был процент в банках? И какие доходы у производителей? Не нужно только путать доход от кредитования производителей с биржевыми спекуляциями), они берут кредиты по 15-18 % (разница между этими показателями и есть тот люфт, о котором я говорил чуть выше), и такая ситуация устраивает всех участников процесса.

Спекулянты (Данглар в «Графе Монте-Кристо») могут по отдельным операциям получать и 100 %, но так и риски для них соответствующие. При этом, поскольку по мере развития экономики риски производителей, как мы уже знаем, растут, их доходность начинает снижаться (с условных 25 %), и они начинают давить на банки с целью снизить кредит.

Банк в ситуации разбирается (на примере своих клиентов, по крайней мере), он видит ухудшение конъюнктуры, но при этом считает, что это начало очередного циклического кризиса, а значит, можно пойти навстречу клиентам (сила банков – в его клиентах!), временно, до начала восходящей стадии следующего цикла, понизить для них стоимость кредита, может быть даже чуть ниже реальной себестоимости для самого банка. И, кстати, целый век, т. е. четыре поколения банкиров, такая стратегия вполне обеспечивала успех, локальные проблемы сменялись очередным ростом.

И поэтому, когда нормальная рентабельность его клиентов падает до 20 % на вложенный капитал, банк снижает (в его понимании, на время) стоимость кредита для клиентов до некоторых взаимно приемлемых показателей, например, до 10-12 %. Но ситуация продолжает ухудшаться, причем сразу по двум направлениям. Во-первых, клиенты видят дальнейшее ухудшение и просят еще снизить процент, а во-вторых, не забудем, что 25 % в начале, а 20 % потом – это средние значения. Даже при 25 % средней доходности пять из ста клиентов разорялись, а при средней доходности в 15 % их количество выросло до 20 из ста...

И что получается в результате? Банк выдает 100 клиентам 10 000 монет, 80 из них возвращают кредит, который они получили пусть под 15 % (т. е. каждый возвращает 115 монет), что дает для банка по итогам кредитного цикла 9200 монет. То есть банк уже в убытках. В реальности, конечно, как мы уже упоминали, все сложнее; прежде чем объявить о банкротстве, предприятие может вернуть часть кредита, оно пытается сохранить свою деятельность и реструктурирует у банка задолженность и т. д. Но в любом случае доходность банковской деятельности падает, а еще быстрее падает ликвидность банков.

При этом сами они продолжают воспринимать ситуацию как временную, поскольку общей картины рынков, в разрезе регионов, отраслей и предприятий, тогда ни у кого не было. Не говоря уже о соответствующей макроэкономической теории, которой, как мы видим, не было до начала XXI в. Банки были независимыми, чисто частными, конкурирующими структурами, института регулятора тоже не существовало, и по этой причине банки пытались кредитовать своих старых клиентов даже по заниженным, с точки зрения чистой оценки рисков, ставкам. Частично они, скорее всего, предполагали, что

кризис рано или поздно закончится, в полном соответствии со своим опытом работы с обычными экономическими циклами. Частично – у них просто не было выбора, поскольку альтернативы по большому счету тогда не существовало.

Но нужно было решать незначительные и краткосрочные (по мнению банкиров, основывающих свои выводы на многолетнем опыте) проблемы с ликвидностью. Простейший способ тут был в использовании межбанковского кредитования, тем более что суперуспешные банки были всегда (например, те, которые финансировали торговлю наркотиками на международном уровне или ограбление колоний крупных держав). И банки начали кредитовать друг друга (фактически перераспределяя уже свои риски более или менее равномерно по всей финансовой системе), пока рост рисков не привел к тому, что экономика встала, причем механизмом этого кризиса стали проблемы ликвидности, остановка межбанковского кредита, хорошо знакомые российскому читателю, например, по кризису 1995 г.

Для США свою роль сыграло то обстоятельство, что часть ликвидности они получали от британских банков (напомню, что Дж. П. Морган, главный банкир США тех времен, начинал свою карьеру как агент банковского дома Ротшильдов в тот период, когда они финансировали северян в период Гражданской войны в США). И когда Лондон в 1906 г. поднял свою учетную ставку, это сыграло свою негативную роль в стимулировании кризиса.

Отметим, что понять базовую причину проблем, связанную с тем, что банковская система была уже не в состоянии брать на себя риски производителей, для банков на тот момент было невозможно (это и сейчас подчас банкирам трудно объяснить). Соответствующей теории, как мы уже говорили, не существовало, и,

соответственно, реакция на сложившееся кризисное положение была чисто ситуативной. Более того, проблему усугубляло то, что ПЭК-кризис развивается как кризис-матрешка: на поверхности, внешне, очередной циклический кризис, а внутри – нечто сильно более сложное и, к началу XX в., совершенно неизведанное.

В США (для них картина событий видна наиболее четко, поскольку в тогдашней Западной Европе она была сильно замутнена серией острых политических конфликтов) ситуация стала критической в 1907-1908 гг., начался острый кризис банковской ликвидности. Тогда в США проблему решил лично Джон Пирпонт Морган-старший, который собрал руководителей крупнейших банков, провел между ними взаимозачет и недостающую сумму денег добавил из своих собственных средств. Кризис межбанковского кредита был преодолен (долги перед Морганом, впрочем, у банков остались), однако новых возможностей для кредитования производителей не прибавилось. Расширение рынков было ограничено конкуренцией с альтернативными технологическими зонами, а все остальные механизмы были исчерпаны в предкризисный период.

В результате началась длинная (по сравнению с предыдущими рецессиями) депрессия. В США она закончилась только с началом Первой мировой войны (в период которой ВВП США вырос практически в два раза), из-за чего и получила в прессе название «Великая». И только теперь мы понимаем, что это был первый классический ПЭК-кризис! А термин «Великая» был затем перенесен на вторую ПЭК-кризисную депрессию, уже 30-х годов!

Отметим, что на графиках ВВП США, сделанных по современным методикам, наблюдается специфический эффект, два близких спада, разделенных небольшим ростом в 1910-1911 гг. При этом, разумеется, возникает

вопрос об адекватности этих методик и оценки тех параметров, которые тогда статистикой не считались и сегодня определяются достаточно спорными методами. Во всяком случае, литература тех времен не оставляет сомнений: никакого серьезного роста доходов домохозяйств перед Первой мировой войной в США не было. Именно по этой причине я и не привожу график: совершенно непонятно, что он в реальности показывает.

Рост ВВП был вызван резким увеличением государственных расходов, осуществленных путем увеличения государственного долга. Выражаясь языком, разработанным в этой книге, речь шла о том, что были созданы инфраструктура и основные средства, которые на момент своего создания не вошли в воспроизводственный контур! Но зато, как только началась Первая мировая война, США начали поставки всем ее участникам, что и позволило эти мощности загрузить, что вызвало не только резкий рост ВВП, но и существенно увеличило среднюю заработную плату (т. е. увеличило совокупный спрос и тем самым расширило воспроизводственный контур).

Попытки более или менее четко увидеть эти эффекты на современных статистических данных получаются плохо. Во-первых, они все не имеют отношения к первичной информации того времени, тогда такой статистики не было. То есть это восстановленные по некоторым современным моделям цифры. Во-вторых, модели эти разные для разных показателей. И, например, из них не видно, как эти данные друг другу соответствуют. Ну, например, уровень зарплат вроде бы упал не сильнее ВВП, но более половины населения США на тот момент, по современным представлениям, относилось к частным предпринимателям или самозанятым (практически все сельское население, в частности). В-третьих, например, совершенно непонятно, насколько релевантны данные

по безработице, с учетом того, что обедневшие люди стали хвататься за совсем уж ничтожные и не очень отраженные в статистике заработки.

В результате даже самые простые прикидки дают неожиданный результат: по официальным данным, расходы населения падали в кризис примерно теми же темпами, что и ВВП (а потом вместе с ним стали расти, буквально через полтора года после начала кризиса), но при этом увеличилась доля государственных расходов, доля частных расходов в ВВП упала (с рекордных в 1906 г. 80 %), и, как это неминуемо бывает при кризисе, выросли сбережения.

Как понятно, одновременно таких эффектов быть не может: если частные расходы вели себя так же, как ВВП, то и доля их не должна падать. Можно себе представить, что зарплаты падали синхронно, тогда рост сбережений и безработицы действительно снижает долю частных расходов в ВВП. Но прямо это из статистики не следует. По этой причине мне пришлось дважды (в начале 2000-х и в 2008-2009 гг.) подробно разбирать этот вопрос с экспертами, но подробности этих исследований я здесь излагать не буду, это довольно сложные и узкоспециализированные вопросы.

Часть из них я описывал в своих статьях в Интернете, часть публиковали мои коллеги, но для основной задачи книги это не является принципиальным. Соответствующие эффекты описаны в литературе того времени очень подробно (без статистики), и то, что современная экономическая статистика их не показывает, говорит скорее о качестве статистики, чем об отсутствии самого эффекта. Ну, а о причинах такого явления я подробно написал выше, в гл. 7.

А теперь я перейду к самому главному эффекту от первого ПЭК-кризиса! В ноябре 1910 г. на секретном (это, как будет понятно позднее, принципиальный

момент!) совещании на даче Моргана на острове Джекил было принято решение о том, что необходимо сделать более или менее постоянный механизм рефинансирования банковской системы (т. е. фактически речь шла о разработке технологии снижения рисков уже для банков), для чего к 1913 г. был пролоббирован закон о федеральном резерве. В результате возник центральный банк нового типа, главной задачей которого является снятие части рисков с банковской системы путем ее рефинансирования эмиссионными деньгами, что позволяло коммерческим банкам продолжить кредитование производителей по более низким ставкам.

Политические и конспирологические перипетии этого процесса я в настоящей книге опущу, поскольку она посвящена в основном экономике и ее социальным аспектам. Их можно посмотреть, например, в книге Сергея Егишянца «Тупики глобализации: торжество прогресса или игры сатанистов?», затем мы с Сергеем Щегловым рассмотрели ее не с экономической, а с элитной точки зрения в книге «Лестница в небо». Для нас здесь важно, что во многом именно механизм рефинансирования банков на фоне послевоенной разрухи позволил мировой экономике развиваться до начала 30-х годов. Правда, увеличив ее зависимость не просто от финансового сектора, но от очень узкой группы финансистов, которая управленчески контролировала ФРС США и правила игры в финансовом секторе.

Но с точки зрения экономики важно другое. ФРС стала первым институтом, который не просто стал печатать деньги в пользу своих бенефициаров (к каким негативным процессам это приводит, хорошо знали по британскому опыту еще XVIII в., это описано в приведенной выше книге С. Егишянца), но обеспечил некоторое общее благо в виде снижения рисков

производителей во всей экономической системе. Платой за это стало повышение объема финансовых активов в экономической системе (поскольку денежная эмиссия технически была организована как выкуп части таких активов, ранее выпущенных коммерческими банками) и увеличение доли финансового сектора в перераспределении прибыли, создаваемой в экономике. Но поскольку этот процесс обеспечивал экономический рост, то никто этой проблемой на тот момент особо не заморачивался. А мы к ней вернемся – но несколько ниже.

Повторю еще раз. У процессов создания и функционирования ФРС, безусловно, есть как элитные (хотя их часто называют конспирологическими), так и чисто коммерческие аспекты. Никто здесь не спорит, но меня в этой книге они не очень интересуют. Для меня ключевым фактором ее создания и существования стало то, что **ФРС решает объективную экономическую проблему, поскольку обеспечивает для банковской системы возможность продолжать свою базовую общественную функцию – снижение рисков производителей в условиях углубления разделения труда**. И это объективное обстоятельство было главным, обеспечивающим устойчивость существования этой организации и ее фактической защищенности от разного рода критики. Точнее, так продолжалось до тех пор, пока этот функционал работал, т. е. до начала текущего века.

Сам факт создания ФРС стал доказательством того, что в начале XX в. кризисные процессы в экономике приобрели некоторую новую сущность, которую я и назвал ПЭК-кризисом. До того как он случился, в создании института с функционалом ФРС просто не было необходимости, все попытки сделать частный центральный банк, в общем, сводились к масштабному мошенничеству (см. историю Первого и Второго

Американских банков в упомянутой книге С. Егишянца). И они при первой возможности были закрыты. А вот в начале XX в. ФРС не просто возникла, но и начала бурную и активную жизнь, которая продолжается до сих пор.

Создание ФРС породило еще один феномен, который сыграл крайне важную роль уже в XXI в. (о чем я буду писать дальше). Дело в том, что государства всегда крайне ревниво относились к своему праву на эмиссию денег. История полна разного рода внутренних войн, направленных на ликвидацию альтернативных источников эмиссии. Соответствующий доход государства даже получил специальное название: «сеньораж». Появление ФРС создало ситуацию, при которой главным бенефициаром эмиссии стали частные банки, что существенно усилило их влияние в рамках отношений различных субъектов экономики, а их бенефициаров – в рамках построения всей пирамиды общественно-политических отношений.

Нужно учесть, что эмиссия в принципе не создает ценности, это делают только природа (и тогда процесс присвоения этих ценностей носит название ренты) и труд. Но эмиссия их перераспределяет, поскольку себестоимость денег меньше стоимости тех активов, которые можно приобрести на эмитированные деньги. Фактически появление ФРС создало независимую от государства систему перераспределения активов в экономике, и, как будет видно в дальнейшем, это сыграло весьма важную роль в истории человечества.

Отметим еще, что именно первый ПЭК-кризис стал причиной Первой мировой войны. В ситуации, когда описанные выше методы перераспределения рисков производителей внутри воспроизводственного контура перестали давать эффект из-за истощения возможностей существующих технологических зон, на первое место вышел главный способ их снижения:

расширение рынков за счет конкурентных
технологических зон.

Глава 11

Кризисы падения эффективности капитала. Кризис второй

Второй ПЭК-кризис начался весной 1930 г. Обвалы пузырей 1927 г. (спекуляции землей) и 1929 г. (фондовый рынок) не были собственно экономическим кризисом: к весне 30-го года фондовые индексы в США отыграли уже практически треть падения октября предыдущего года и всем казалось, что все проблемы позади. Но прежде чем переходить к описанию собственно кризиса, нужно сказать о причинах и последствиях создания этих пузырей.

Дело в том, что слово «пузырь» в приложении к финансам имеет много значений и смыслов. Например, монетаристы, последователи М. Фридмана, в 80-90-е годы прошлого века вообще не признавали их наличия. Для меня же важно объяснить, в чем главная особенность финансовых пузырей в условиях ПЭК-кризисов.

Вообще, под пузырем обычно подразумевают самоподдерживающуюся финансовую конструкцию, которая за счет привлечения все новых и новых финансов под высокие (выше средних) нормы прибыли обеспечивает высокую, сравнимую с общим объемом ВВП страны, капитализацию. Классический пример: пирамида ГКО в России, хотя она имела специфический формат, поскольку работала с привлечением бюджетных денег.

А вот, скажем, пузыри на фондовом рынке (в том числе тот, который рухнул в 1929 г.) выглядят более

честно. Там никто не обещает роста (который, конечно, имеет место), но вернуть (т. е. вытащить с рынка) можно только те деньги, которые в него приходят. То есть если кто-то захочет купить ваши акции, то вы их и продадите. А не захочет, придется снижать цены и фиксировать убытки.

Подавляющее большинство пузырей до эпохи ФРС формировались за счет сбережений. При этом использовать заемные средства было достаточно сложно, просто потому, что под такие операции банки старались заемщиков не финансировать. Даже в конце 20-х годов прямого кредитования операций на фондовом рынке было мало. Соответственно, если для конкретных предпринимателей и банкиров обрушение таких пузырей могло стоить очень дорого, для воспроизводственного контура экономики в целом они не играли уж такой принципиальной роли. Хотя и могли ускорить начало очередного циклического кризиса.

Но экономический бум 20-х годов, связанный с активностью банков, поддержанных только созданной ФРС, резко увеличил возможности по небанковскому стимулированию вложений в фондовый рынок. Были созданы различного рода промежуточные структуры, которые как раз активно использовали кредитование, что позволяло рядовым гражданам играть на фондовом рынке «с плечом». Только это и имело для них смысл, в норме их сбережения были слишком незначительными, чтобы такая игра стоила свеч.

Как следствие, в 20-е годы в США возник феномен, с которым финансовая и экономическая системы ранее не сталкивались. Игра на рынке «с плечом» позволяла даже за счет небольших начальных вложений получать устойчивую и значимую прибыль, а постоянно растущий за счет эмиссионной накачки рынок все время рос, что защищало малых спекулянтов (называть таких людей инвесторами как-то не совсем корректно) от риска

«маржин коллов». Как следствие, появился механизм получения дополнительных доходов для домохозяйств, который реально существенно увеличивал их потребительские возможности.

Кто-то эти деньги реинвестировал в фондовый рынок, но довольно много людей их выводило для повышения уровня жизни. Типичный пример для России – история пирамиды «МММ», которая (в своей первой реализации) реально использовалась многими семьями для повышения своего благосостояния в ситуации острого экономического кризиса.

Кроме того, экономический бум привел к тому, что эмиссионные (по реальному происхождению) деньги, которые выпускались под фондовые активы, так или иначе доходили до всех конечных потребителей, прежде всего до домохозяйств. В частности, росли продажи большинства компаний и, соответственно, зарплаты, которые формировали бóльшую часть реально располагаемых доходов домохозяйств. Как следствие, в экономике США появился несистемный источник доходов большинства домохозяйств, создавший ситуацию, при которой реальные (т. е. за вычетом добавки, связанной с фондовым пузырем) доходы домохозяйств, согласованные с реальным состоянием производственного контура, были меньше их же расходов примерно на 15 %.

Пятнадцать процентов – не общепринятая цифра (мне вообще неизвестны работы, в которых бы исследовался баланс спроса и доходов домохозяйств в США в 20-е годы с точки зрения тех дополнительных доходов, которые принес предкризисный бум), она стала результатом экспертных оценок по итогам изучения многочисленных источников того времени. К слову, официальная статистика тут не помощник, необходимые данные на тот момент статистикой не учитывались, и по этой причине экономические показатели того времени в

действительности представляют собой цифры, определенные по некоторым современным моделям. Они, как понятно, далеко не всегда адекватны реальности того времени.

Здесь нужно уточнить слово «несистемный», которое в дальнейшем контексте будет означать доход, по происхождению и объему не соответствующий образуемому в рамках воспроизводственного контура в процессе его нормального функционирования. Как описано выше, в гл. 9, он повышает доход корпораций и домохозяйств относительно того, который они получают в равновесной и сбалансированной экономике; но при этом этот доход носит ограниченный по времени характер и для своего стимулирования требует дополнительных ресурсов. Например, эмиссии денежных средств под достаточно фиктивные с точки зрения экономики (т. е. воспроизводственного контура) активы.

Соответственно, как только произошел обвал фондового рынка (а до того, в 1927 г., рухнул пузырь спекуляций с недвижимостью, который, впрочем, был менее масштабным), эти механизмы получения несистемного дохода стали разрушаться (хотя и с некоторым лагом). Фондовый рынок стал расти (к весне 1930 г. он отыграл почти треть от падения октября 1929 г.), но домохозяйства уже не могли поддерживать прежний спрос и обслуживать свои долги (ипотечные в первую очередь), что и вызвало начало полноценного кризиса, главным механизмом которого было сокращение частного спроса.

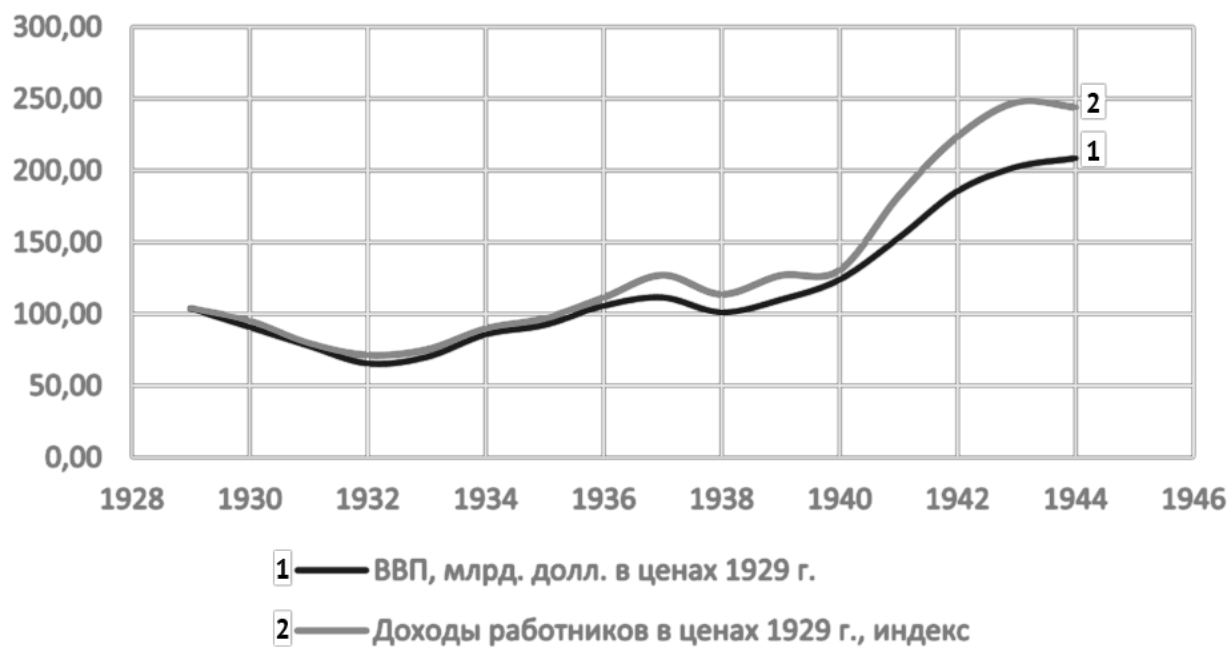
Соответственно, резко выросли сбережения (что в условиях кризиса совершенно естественно), что сократило долю частных расходов в структуре ВВП. Их заменили государственные расходы (напомню, что министр внутренних дел Г. Икес создал тогда в США полный аналог советского ГУЛАГа, в котором люди многие месяцы работали фактически за еду), но с

учетом существенного падения ВВП они были меньше, чем выпавший частный спрос в абсолютном масштабе. Вообще в условиях либерализации экономической политики (которая при капитализме всегда сопровождает периоды более или менее долгосрочного экономического роста) доля частного спроса в ВВП существенно вырастает и последующее ее (доли) падение крайне негативно отражается на экономике.

Отмечу, что при исследовании этого кризиса, хотя некоторые показатели (например, ВВП) уже стали рассчитываться статистикой, возникает та же проблема, что описана в предыдущей главе: несоответствие описания кризиса (сокращение частных расходов в ВВП, низкие доходы домохозяйств до начала 40-х годов) и экономической логики (сбережения растут, доля частных расходов в ВВП падает) официальным данным.

Вот графики процентных индексов, описывающие современные официальные данные, из которых, в общем, все сразу видно (рис. 19).

Экономические данные США, 1929–1944 гг.



Данные США в ценах 1929 г.



Рис. 19. Экономические данные США, 1929-1944 гг.
ВВП, Доходы работников, Расходы федерального
правительства (источник:

https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/nipab/pages/58468_1945-1949.pdf)

Более подробно детали этого кризиса мы рассмотрим позднее (в главе, посвященной кризису осени 2008 г., поскольку именно он является наиболее теоретически чистым аналогом кризиса 1930 г.), сейчас же приведу только общие соображения. Тогда, в 30-е годы, денежные власти США отказались от эмиссии доллара (в том числе из-за золотого стандарта), и в результате второй кризис падения эффективности капитала проходил как чисто дефляционный.

Его понижительная стадия длилась с весны 1930 г. до конца 1932 г. и темпы спада составляли примерно 1 % ВВП в месяц, или около 10 % в год. По итогам, частный спрос (т. е. расходы домохозяйств) пришел в равновесное состояние с их реально располагаемыми доходами. Эффект дополнительных расходов домохозяйств, связанный с побочными эффектами от упомянутых финансовых пузырей, был компенсирован.

Отметим очень важное обстоятельство. Хорошо, когда можно более или менее ясно увидеть сверхфинансирование домохозяйств, обеспечивающее превышение их спроса над реально располагаемыми доходами, которые может обеспечить равновесная экономика (в рамках своего воспроизводственного контура). Так было, например, между 2000 и 2008 гг., когда прирост спроса был обеспечен ростом частной задолженности. А вот тогда, в 30-е годы, точно понять, насколько вырос спрос домохозяйств от влияния финансовых пузырей, было достаточно сложно.

Ну действительно, богатые биржевики и спекулянты формируют соответствующую среду потребления, которая включает и предметы роскоши, и автомобили, и недвижимость, и одежду, и рестораны, и много еще чего. И понять, что в результате резкого сокращения

финансовых пузырей вся эта инфраструктура умрет, подчас достаточно сложно, а люди, которые в ней работают, формируют собственный спрос. А когда речь идет о тех отраслях, которые обеспечивают эти отрасли (например, уборщики в ресторанах или производители мебели), то для них этот вопрос становится еще более сложным.

Поэтому оценить масштаб несистемного стимулирования спроса для ситуации конца 20-х годов можно только на экспертном уровне. С учетом той работы, которую мы провели в начале 2000-х, оценивая потенциальный кризис 2008 г., я могу (как уже отмечал выше) экспертно оценить этот масштаб в 15 %. Иными словами, дополнительные расходы домохозяйств, связанные с прямым получением доходов от финансовых пузырей (которые я и назвал выше несистемными доходами, поскольку они не могут быть воспроизведены в рамках долгосрочного функционирования экономики), составляли примерно 1/6 от их системных доходов, обеспеченных в рамках нормального, равновесного функционирования воспроизводственного контура.

Проблема состоит в том, что падение расходов домохозяйств неминуемо влечет за собой и падение их доходов (в том числе потому, что упомянутые выше отрасли завышенного потребления теряют клиентов, а за ними, по цепочке, начинают страдать и все остальные). И как следствие, точка равновесия лежит еще ниже. В реальности она примерно в 1,5-3 раза ниже, чем спад, обеспеченный прямым исчезновением расходов, связанных с несистемными доходами. Собственно, спад экономики США (по ВВП) в 30-е годы как раз и составил около 30-35 % (падение уровня жизни домохозяйств, т. е. как раз расходной части их бюджетов, было еще выше, по оценкам современников около 40 %). Отметим, что разница в падении ВВП и расходов домохозяйств связана как с тем, что последние

не соответствовали уровню ВВП, были выше за счет стимулирования чисто финансовыми механизмами, так и с тем, что государство активно стимулирует экономику в условиях кризиса.

Финансовые пузыри вообще часто появляются на первых этапах ПЭК-кризисов. Дело в том, что на момент начала любого такого кризиса (который, напомним, на первых порах выглядит как очередной циклический) в ситуации наличия центрального банка последний может начать стимулирование роста путем снижения стоимости кредита для банков (снижение учетной ставки и резервных требований) и накачивания экономики деньгами, например через выкуп заведомо неликвидных бумаг у финансовых институтов (это наиболее распространенная на сегодня форма эмиссии).

Это позволяет банкам снижать ставки для производителей (компенсируя потенциальные убытки ростом оборота и перераспределением эмиссионной прибыли), однако денег в экономике становится больше, чем реальных активов. Как следствие, они начинают перетекать в наиболее доходные отрасли экономики (особенно если существуют спекулятивные финансовые рынки), и там начинают надуваться пузыри. То есть, как я объяснил выше, стоимость активов в них начинает существенно превышать естественный сбалансированный спрос, согласованный с возможностями воспроизводственного контура.

Здесь нужно сделать небольшое отступление. Если рассматривать экономическую систему с точки зрения воспроизводственного контура, то все финансовые и материальные потоки в нем замкнуты в циклы – конечный спрос осуществляется только за счет тех средств, которые государство и домохозяйства зарабатывают в процессе естественного экономического развития. Отметим, кстати, что к дополнительным доходам от периферии технологических зон это не

относится, они как раз носят несистемный характер. Но если развитие воспроизводственного контура останавливается и в этот момент по каким-то причинам появляются новые несистемные источники дохода, то экономическая система может продолжать рост при том, что ее воспроизводственный контур может даже сокращаться.

Здесь можно привести много примеров. Например, СССР (частично это относится и к России, хотя в ней сегодня нет своего воспроизводственного контура) в последние полтора десятилетия своего существования за счет продажи нефти (которая на внешних рынках стоила сильно больше, чем на внутренних) закупал товары народного потребления и разными способами распределял среди населения. Это повышало жизненный уровень и ВВП страны, но воспроизводственный контур (начиная с середины 80-х годов) сокращался.

США в 1990-2000-е годы, когда они выводили производства в Китай, этим не сокращали, а увеличивали ВВП. Связано это было с тем, что хотя стоимость конкретных товаров на американском рынке в результате этого процесса существенно падала, но доля добавленной стоимости в товарах, произведенных в США, была низкой, а в китайской – очень велика. В результате общий вклад в добавленную стоимость, созданную в США, увеличивался, правда, в основном она приходилась уже не на производство, а на торговлю и посреднические операции.

В те времена, которые мы описываем, в конце XX в., эмиссия ФРС под финансовые активы банков позволяла увеличивать частный спрос (стоимость кредита падала ниже уровня, обеспечивающего нормальное функционирование воспроизводственного контура, т. е. фактически осуществлялось кредитование потребления). Это увеличивало ВВП (т. е. экономику в

целом), но вот воспроизводственный контур от этого не расширялся, а, напротив, сокращался (поскольку этот спрос носил внеэкономический, несистемный характер).

Фактически острая стадия ПЭК-кризиса состоит в том, что выросшая за предыдущий, начальный этап кризиса экономика, которую стимулировали несистемными методами, достаточно быстро снижается до уровня реального воспроизводственного контура. Или иначе, из сильно неравновесного состояния, которое поддерживается несистемными методами, она быстро переходит (кстати, в полном соответствии с неоклассической теорией) в состояние равновесное. Воспроизводственный контур при этом, в свою очередь, тоже сокращается от своего докризисного уровня, хотя и не в таком масштабе, как экономика в целом (ВВП).

При этом в условиях циклического кризиса общие возможности роста еще не исчерпаны, а сам кризис вызван тем, что общий оптимизм и стремление к получению прибыли привели к тому, что началось превышение локального экономического роста над долгосрочными его трендами (прежде всего за счет ускоренного кредитования производства). Соответственно, период ускоренного роста должен сменяться периодами, когда темпы роста ниже средних. Воспроизводственный контур при этом продолжает расти, и спад (или снижение темпов роста) снова сменяется экономической экспансией.

А в случае если возможности роста воспроизводственного контура в рамках внешних ограничений прекращаются (в полном соответствии с логикой А. Смита), т. е. исчерпан потенциал развития экономической системы, то какое-то время рост формальных показателей может и продолжаться – но только до тех пор, пока действуют несистемные источники ее стимулирования (вроде тех, что описаны выше). Создается ощущение, что все в порядке, однако,

как только эти источники по каким-то причинам иссякают (падает стоимость экспортного сырья, начинается инфляция, растет стоимость импорта, исчерпываются важные месторождения, пропадает возможность постоянного снижения учетной ставки и т. д.), система очень быстро начинает деградировать до реальных масштабов воспроизводственного контура.

Примерные показатели спада (в ВВП) можно оценить. Поскольку стимулирование экономики это всегда, прямо или косвенно, повышение конечного спроса, необходимо изучить межотраслевой баланс экономической системы и оценить, какая часть конечного спроса генерируется за счет реальных доходов, а какая – за счет несистемных источников. Соответственно, разница между ними (которая примерно равна разнице между общим частным спросом в экономической системе и реальными располагаемыми доходами, хотя точно это нужно исследовать в связи с проблемой соотношения спроса и сбережений) и есть масштаб структурных диспропорций системы.

Повторю еще раз, масштаб кризиса определяется падением совокупного спроса, который, в свою очередь, вызван тем, что сокращаются доходы потребителей от несистемных источников, которые позволяли повышать расходы относительно доходов системных (т. е. связанных с масштабом воспроизводственного контура). При этом, поскольку сокращение расходов неминуемо ведет к падению системных доходов тех, кто обеспечивал эти расходы товарами и услугами, точка равновесия между доходами и расходами лежит ниже исходных показателей системных доходов.

В связи с этим общий спад по итогам ПЭК-кризиса, как это и было отмечено выше, оказывается больше изначального разрыва между расходами потребителей и их системными доходами. Точнее, эту оценку можно применять в том случае, если в экономической системе

удастся сохранить воспроизводственный контур. Например, для России 90-х годов это не так, и поэтому для нее соответствующая оценка не проходит.

Для современной ситуации оценка межотраслевого баланса в чистом виде может и не дать необходимый результат, поскольку очень высокую роль начал играть финансовый сектор экономики. Это в 30-е годы прошлого века он перераспределял в свою пользу не более 5 % общей прибыли экономики (данные по США), а к кризису 2007-2008 гг. эта величина выросла до более чем 50 %.

И, соответственно, значительная часть несистемного перераспределения ресурсов стала происходить внутри финансового сектора. Соответственно, нужно включать в анализ и чисто финансовые механизмы, а это много сложнее, поскольку финансовые потоки гораздо более запутанны, чем материальные.

Как я уже писал выше, в начале 30-х годов превышение расходов над реальными доходами составляло примерно 15 % (это экспертная оценка) и спад экономики США составил более 30 % ВВП (к нему добавились и чисто деградационные процессы) и около 40 % от докризисных расходов домохозяйств. К кризису 2008 г. превышение расходов над реальными доходами для США составляло около 25 % (эта цифра будет обоснована ниже, в главе, посвященной текущему кризису), и это значит, что ВВП США сократится как минимум на 50 % от той цифры, которая соответствует методикам расчета конца 2000-х годов, когда я производил свои оценки. В настоящее время доля фиктивных активов в ВВП США стала еще больше, в том числе за счет изменения оценки ВВП и добавления в него интеллектуальной собственности и других виртуальных показателей, поэтому формальный спад ВВП по итогам кризиса будет еще больше. Впрочем, на

реальном секторе экономики это скажется мало, для него будет вполне достаточно старых оценок.

В общем, в результате использования несистемных методов стимулирования спроса образуются новые (пусть и фиктивные, т. е. не подкрепленные реальными доходами конечных потребителей) активы, например деривативы, а стоимость некоторых видов старых, на первых порах реальных активов очень сильно растет. Это хорошо видно на примере акций, которые в бытность их реальными активами оценивались по капитализации получаемых дивидендов. Затем их справедливая стоимость стала определяться через прибыль компаний, затем – через доход, затем учитываться стали и «гудвил», и затраты, в общем, то, что к реальной жизни может вообще не иметь никакого отношения. И как только эмиссия закончится и спрос на акции будет определяться только теми деньгами, которые могут быть потрачены на сбережения из реально располагаемых доходов, капитализация фондового рынка упадет на порядки.

Нечто аналогичное произошло в начале 30-х годов прошлого века, и фондовый рынок вернулся к прежней капитализации только в 50-е годы, т. е. после 10 лет устойчивого роста по итогам Второй мировой войны. Причины этого роста из нашей теории понятны – Американская технологическая зона расширилась за счет распада Германской, Японской и Британской, но до того в стране бушевала депрессия, которая получила (вторично) название Великой. Можно спорить, закончилась ли она в 1941 г. (год вступления США в войну), поскольку мирная экономика и военная (мобилизационная) сильно различаются, но устойчивый рост уж точно начался только после 1945 г.

Нужно отметить еще одно важное обстоятельство, тесно связанное с рассуждениями предыдущей главы. Мы отметили рост роли финансового сектора, однако

точные механизмы этого влияния не продемонстрировали. В случае Великой депрессии они видны невооруженным глазом. В условиях банковского кризиса и недостатка денег в экономике (агрегат М2 в США за время спада сократился с 46 до 32 млрд долларов, см.

<http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/depmon.htm>)

большинство промышленных предприятий влачило жалкое состояние. Формально сокращение денежной массы соответствовало падению ВВП, но инфраструктура-то, созданная в предыдущие годы, в большинстве своем никуда не делась, поэтому резко выросли издержки на единицу продаваемой продукции.

В этих условиях финансисты, аффилированные с ФРС, могли получить любые объемы кредитов и выкупать перспективные с точки зрения будущего предприятия (в том числе используя как рычаг давления на продавца ограничение кредитования). А компенсировать избыток денежных средств, который при этом образовывался в экономике, можно было за счет контроля тех же финансистов за кредитно-денежной политикой ФРС (в тот момент крайне слабо контролировавшейся государством). В результате доля активов, которые контролировались чисто финансовым сектором американской элиты, сильно выросла.

Глава 12

Возникновение Советской технологической зоны

Вернемся теперь к основной исторической линии, в конец 1920-х – начало 1930-х годов, появлению пятой, Советской технологической зоны, создание которой велось практически одновременно со вторым ПЭК-кризисом капитализма.

Споры о роли Столыпина и Сталина, реформ Витте, Александра III и Николая II идут в нашей стране непрерывно, однако база их обычно идеологическая, а не материалистическая. Понятно, что если исходить из логики «православного царя-батюшки» (да еще и святого к тому же) или же, наоборот, из логики «Николашки-кровавого», то договориться никак не получится. А вместе с тем описанная выше логика создания суверенного воспроизводственного контура и, шире, собственной технологической зоны позволяет более или менее внятно объяснить многие перипетии российской истории.

Итак, ключевым моментом, который предопределил проблемы России, стала промышленная революция середины XIX в. и возникновение технологических зон. Сохранение статуса великой державы и защита собственных интересов были невозможны без промышленной модернизации, т. е. в приведенных выше терминах – создания собственного, чисто российского воспроизводственного контура. А *de facto* экономика Россия на тот момент была частью Германской технологической зоны, причем даже не частью воспроизводственного контура, а периферией. И

попытка оттянуть решение этого вопроса стоила России дорого, как минимум поражения в Крымской войне.

Причин было несколько, две из них мы уже упоминали. Во-первых, у нас не было капитала, во-вторых, не было свободной рабочей силы (в рамках сословного общества с 90 % крестьянского населения), в-третьих, не было рынка сбыта высокотехнологической (на тот момент прежде всего продукции машиностроения) продукции. Отдельные военные технологии мы освоили, но даже их вывести в большой масштаб было сложно.

Классический пример возникающих при этом проблем показал Петр I в его истории с колоколами, снятыми с церкви и перелитыми на пушки: при наличии достаточно передовых технологий производства последних у нас не было промышленности, обеспечивающей необходимый объем сырья. А создать заводы, которые бы это сырье производили, было тоже невозможно, поскольку без экстренных закупок сырья со стороны государства они не выходили на самоокупаемость. Да и нормальных рабочих на них не было, в результате возник потрясающий феномен из разных эпох – заводские крепостные!

Даже в сельском хозяйстве из-за этого были проблемы: крайне малоземельные крестьянские наделы никак не могли использовать современные технологии, у них просто не было достаточно денег, чтобы даже начинать думать об этом. Мал был и объем товарного зерна, поскольку выращенный урожай шел в основном на собственное потребление крестьянами. Выражаясь современным языком, экономика (в том числе сельское хозяйство) была не монетизирована, взять деньги вперед, под будущую прибыль, было практически невозможно.

Именно этим обстоятельством вызвана большая роль старообрядцев в экономической жизни России того

времени. Дело в том, что старообрядцы не использовали кредит, но они направляли заниматься «бизнесом» представителей своих общин, давали им деньги, собранные со всей общины, которые и становились начальным купеческим капиталом. Иными словами, вместо кредитного они использовали солидарный способ накопления капитала – и на фоне отсутствия банковской системы вполне преуспевали. Соответственно, среди купцов было относительно много старообрядцев: при прочих равных условиях они имели преимущество по стартовому капиталу.

В результате в рамках разделения мира на технологические зоны Россия плотно встроилась в Германскую зону. При том что тогда нормальный объем рынка, который обеспечивал рентабельность современных технологий, не превышал нескольких десятков миллионов человек, т. е. это было заведомо меньше, чем проживало людей в России (даже без Средней Азии). Беда была в том, что в нашей стране эти люди в большинстве своем не были **рынком** – они жили натуральным хозяйством и в регулярной экономической деятельности не участвовали.

Вопрос с капиталом был решен путем реформ, проведенных при Александре III под руководством Витте. Беда была в том, что, поскольку запустить модернизацию нужно было быстро, в страну был допущен капитал иностранный, в первую очередь французский. Напомню, что именно при Александре III стратегическое партнерство с Германией сменилось ориентацией на Антанту. А Франция в это время уже устойчиво входила в Британскую технологическую зону.

В результате вопрос с капиталом худо-бедно был решен (хотя проблемы его оттока были до самой Октябрьской революции), но зато возникла уникальная ситуация, которой больше не было нигде и никогда: реальный сектор экономики контролировался одной

технологической зоной (точнее, ее элитой), а финансовый (который как раз и возник с начала реформ) – другой. Я, кстати, не исключаю, что именно этим обстоятельством во многом была вызвана Гражданская война, поскольку за красных были те силы, которые экономически ориентировались на Германию, а белая интервенция финансировалась как раз британским, американским и японским капиталом, т. е. Антантой.

Такая ситуация создавала серьезные противоречия. Банки готовы были кредитовать российские предприятия (и, возможно, инвестировать), но с целью закупки французского и британского оборудования. А производители, привыкшие к немецкому оборудованию и немецким стандартам, требовали закупок совсем других производителей. Не просто из другой страны, а из другой технологической зоны. В результате к 1917 г. у нас вообще не было целых отраслей: Россия не производила подшипники, резиновые изделия, оптики да и много еще чего. И решить эту проблему можно было одним-единственным способом: создать собственную современную промышленность на базе собственного капитала. Но для этого нужно решить одну принципиальную задачу – создать внутренний рынок высокотехнологической продукции.

Решать эту задачу пришлось уже в начале XX в., когда перечисленные проблемы не просто встали в полный рост, но и обострились еще одной: капитал, введенный в Россию за предыдущие пару десятилетий, стали в преддверии Первой мировой войны ускоренными темпами выводить. Примерно с 1910-1912 гг. отток капитала из Российской империи стал превышать приток и экономическая ситуация обострилась. Отметим, что пресловутый бешеный экономический рост, о котором так сокрушаются современные радетели монархии, был связан как раз с тем, что начинался он практически с

полного нуля – и к Первой мировой войне он существенно затормозился по уже упомянутой причине.

Таким образом, единственным шансом вывести Россию из-под контроля Германии и не попасть затем под контроль Великобритании было создание собственного рынка продукции машиностроения. Без этого говорить о какой бы то ни было независимости и собственном развитии было невозможно. Что, как следует из предыдущих глав настоящей книги, однозначно следует и из экономической теории. И первым эту задачу поставил (как приоритет государственной политики) и начал решать как раз Столыпин. Многие бессмысленно произносят его фразу про 20 лет спокойной жизни, не понимая ее смысла, а он был очень прост – Столыпин считал, что его программа создания внутреннего рынка продукции отечественного машиностроения как раз за этот срок и будет решена. К началу 30-х годов то есть.

Предложенное им решение состояло в том, чтобы ускоренным образом, с помощью и под контролем государства провести реформу, очень напоминающую огораживание в XVI в. в Англии. Без его эксцессов, разумеется. Впрочем, в России, с ее просторами, проблем с поиском места для разорившихся крестьян не было, так что не было нужды в кровавых законах против бродяжничества. При этом появлялись крупные фермерские хозяйства, которые были заинтересованы в развитии технологий и закупке сельхозтехники (т. е. той самой продукции машиностроения). Более того, наличие и техники, и большого объема товарного продукта (зерна) позволяло использовать для развития банковский кредит, т. е. переводило эти хозяйства из реально феодальных отношений в систему капиталистических, при которых можно было финансировать инновационное развитие.

Не вдаваясь в детали, просто констатируем: реформа провалилась. Можно много рассуждать на тему о том, почему; я сейчас выскажу свое мнение, но авторитетом я тут не являюсь. Скорее, можно только говорить о сравнении с более поздней реформой Сталина, которая как раз завершилась успехом. И суть отличия состоит в том, что Столыпин общину разрушал, а Сталин, наоборот, усиливал. При этом Столыпин хотел, чтобы на развалинах общины возникали крупные фермерские хозяйства (которые как раз и стали бы потребителями продукции машиностроения и обеспечивали бы более эффективные технологии), а в результате получил засилье кулаков, т. е. сельских ростовщиков, занимавшихся кабальной эксплуатацией своих земляков, не вкладывая денег в развитие производства.

Степень ненависти среди крестьян к этим людям была запредельная (и потом она проявила себя в коллективизации), а эффект для экономики оказался довольно слабым. В общем, реформа Столыпина провалилась. А вот реформа Сталина, которая состояла в том, чтобы сделать именно общину потребителем продукции машиностроения, вполне себе завершилась успехом. При этом он сделал еще более тонкую вещь, а именно создал промежуточную государственную структуру, машинно-тракторные станции (МТС), которые и содержали технику, а по заказу колхозов выполняли соответствующие работы. Это обеспечивало грамотную эксплуатацию техники и повышало эффективность работы. Но это уже детали. Главное – реформа Сталина завершилась успехом.

Повторю еще раз базовые тезисы этой главы. Ключевой задачей России в начале XX в. было создание собственного внутреннего рынка продукции машиностроения, что было необходимо для построения собственного воспроизводственного контура в

экономике. Отметим, что необходимо – это не значит достаточно, индустриализация была нужна в любом случае, если бы ее не было, то аграрная реформа привела бы к необходимости закупки тракторов по импорту. И индустриализацию провели практически одновременно с аграрной реформой (коллективизацией). Первая пятилетка началась в 1928 г., чуть позже началась массовая коллективизация.

Отметим, что в отличие от, скажем, британского огораживания избыток рабочих рук, который появлялся в деревне почти автоматически по мере роста производительности труда, в СССР тут же находил себе применение. А государство использовало инструмент планирования для того, чтобы сбалансировать два этих базовых процесса – создание промышленности, готовой производить продукцию машиностроения, и создание рынка для этой промышленности. И, как мы видим, в отличие от реформы Столыпина в СССР этот процесс завершился успешно, были созданы не только воспроизводственный контур, но и, чуть позже, пятая (и последняя) технологическая зона.

Процесс создания собственного воспроизводственного контура в Советском Союзе ускорил (хотя и не был причиной) начало Второй мировой войны. О причинах войны писалось много; собственно, одна из главных тем западной пропаганды последних десятилетий – доказать, что СССР был одним из главных организаторов этой войны. Я даже не буду всерьез обсуждать эту глупость, прежде всего потому, что обсуждение клеветников – это не моя тема. Но уже описанные выше теоретические положения позволяют очень просто объяснить, в чем же была ее реальная причина.

Первая мировая война была войной за рынки, ее масштаб и задачи были следствием первого ПЭК-кризиса, который впервые стал проявляться за четверть

века до ее начала. И итог этой войны, с точки зрения победителей, должен был дать преференции победителям именно в области рынков. А преференции могли быть только в одном: отобрать у Германской технологической зоны те рынки, которые она контролировала. В пользу победителей, естественно.

Эта задача и была решена по итогам Парижской конференции (проходившей с января 1919-го по январь 1920 г.), когда у Германии отобрали и ее колонии (не такие уж, кстати, многочисленные), и те рынки, которые у нее были в Центральной Европе. Но поскольку задачи уничтожения ее не ставились (на конференции даже ставился вопрос о таком устройстве Европы, чтобы исключить дальнейшие войны), то ей вполне официально оставили рынки на востоке. То есть нынешнюю Восточную Европу и то, что осталось от Российской империи.

К слову, для того чтобы Германия не могла быстро восстановить (на базе имеющихся технологий) свою технологическую зону, между ней и Россией была создана довольно агрессивная к России (да и к Германии на первом этапе) Польша, которую при этом страны Антанты активно стимулировали к политическому (да и военному, войну 1920 г. не Россия начала) экстремизму.

Отметим, что эти страны Восточной Европы были (на тот момент) очень бедными и особо серьезными рынками не являлись. Населения, в частности в России, было много, но бóльшая его часть не была потребителями, оно жило в условиях натурального хозяйства. Именно потому эту территорию (в которой после распада Австро-Венгрии и Российской империи даже государств более или менее прочных не было) и отдали Германии – особого интереса она для тогдашних экономических лидеров в краткосрочном интервале не представляла. Впрочем, в процессе Гражданской войны в России Британия, США и Япония попытались получить

на халяву часть территорий (прославившись на них такими зверствами, которые никаким русским участникам и не снились), однако их довольно быстро выкинули. Но вот в 20-е годы начались проблемы.

Дело в том, что успех Сталина в части построения собственного воспроизводственного контура в экономике поставил постверсальскую Германию перед тотальной катастрофой. Передовая с точки зрения технологий на тот момент промышленность Германии (напомним, что именно в этой стране появились первый реактивный самолет и первая баллистическая ракета, взлетел первый вертолет, был сделан первый компьютер, да и, по стандартам США, первый беспилотный космический полет тоже был совершен в Германии, в 1943 г.) просто не могла бы существовать при тех рынках, которые остались у нее в Европе и которые еще более сократились после того, как СССР начал построение собственной системы разделения труда. И вернуть эти рынки иначе как силой Германия не могла.

Иными словами, результаты Парижского мира (к выработке которых ни сама Германия, ни Россия/СССР не имели никакого отношения) поставили СССР и Германию в безвыходное положение: на тех рынках, которые им оставили и которые еще пришлось создавать, две современные технологические зоны существовать не могли. Как решались эти проблемы Германией, уже не так важно; важно, что сама необходимость их решать была поставлена перед этой страной державами-победительницами (Великобританией и США в первую очередь). И после этого война была неизбежна – о чем, кстати, неоднократно писали эксперты в 20-е годы.

Все остальные рассуждения по вопросу о виновных по большому счету являются спекуляциями, поскольку что-то изменить уже было невозможно: нужно либо соглашаться на провинциализацию своей страны и отказ

от какой бы то ни было серьезной роли в мире (и от промышленности и науки тоже), либо – драться. А с точки зрения изложенной выше концепции технологических зон можно смело сказать, что новая война по итогам той структуры мира, которая возникла после Парижской конференции, была неизбежна, причем инициатором ее должна была неизбежно выступить Германия.

Поскольку именно экономические процессы лежат в основе политики, именно они определили судьбу мира в середине XX в. И в том, что передел рынков был неизбежен, ничьей вины нет, это объективное развитие экономической модели. А вот то, что этот передел был осуществлен в виде (пока?) самой кровопролитной в истории войны и что ее инициатором стала Германия, виновны те, кто и писал условия Парижского мира: США, Великобритания и Франция.

Есть, правда, один очень интересный вопрос: а почему СССР и Германия не объединились в рамках построения единой технологической зоны? Ведь на среднем уровне государственного управления были определенные попытки двигаться в этом направлении? Ответ на этот вопрос, как это ни удивительно, тот же самый, что и на вопрос о том, почему в античном мире удалось резко повысить производительность труда за счет несистемного источника богатств, а в Испании или Священной Римской империи – нет. И сейчас настало время дать ответ на этот вопрос.

Глава 13

Теория глобальных проектов

В начале этой главы имеет смысл описать еще одну крайне интересную идею, история которой началась еще в 60-е годы, но продлилась довольно долго; собственно говоря, в России представители этой идеи до сих пор есть в истеблишменте. Можно упомянуть недавно умершего Примакова, но и лично Путин вырос под сенью этой идеи, хотя никогда к числу ее разработчиков не принадлежал. Построена эта идея была на той простой мысли, что капитализм и социализм, т. е. базовые идеологии двух оставшихся на тот момент в мире технологических зон, имеют как очевидные позитивные, так и не менее явные негативные стороны.

Главной проблемой капитализма, как понятно, были вопросы социальной политики. А вот социализм, блестяще решив проблемы социальные (хотя к концу 70-х годов они уже снова стали о себе напоминать), столкнулся с другой бедой: большими проблемами с поддержкой лично активных граждан. В результате, кстати, последние чуть позже активно поддерживали разрушителей СССР, даже ценой полной ликвидации той экологической ниши, в которой они находились (например, научная и творческая интеллигенция). И вот появилась идея, получившая название «конвергенции», которая была направлена на создание объединенного социалистическо-капиталистического общества, которое бы объединяло позитивные стороны обеих систем и, соответственно, было бы свободно от их недостатков.

Эту идею поддерживали крупные теоретики с обеих сторон (в США достаточно упомянуть Гэлбрайт-старшего), но, не вдаваясь в детали, которые все-таки

не являются необходимым элементом настоящей книги, они потерпели полное фиаско.

В начале 2000-х годов эту идею на новой основе (с учетом уже начинающегося в США кризиса) хотел предложить миру Путин, однако тут не удалось достигнуть даже результатов 60-х годов.

Эти неудачи, как будет видно ниже, не случайны, они носят тот же характер, что и проблемы невозможности взаимодействия СССР и Германии в 30-е годы и невозможность в эпоху раннего феодализма организовать преемственность с античным обществом. И понимание этих моментов даст возможность уже в этой главе обозначить причины, по которой империи Габсбургов не удалось на примерно одинаковом ресурсе сделать то, что получилось у античного Рима. А для читателя этой книги, как и для автора, эта тема принципиально важна еще и тем, что без нее невозможно будет объяснить проблему выхода из последнего ПЭК-кризиса, начавшегося в 2008 г. И хотя формально содержание этой главы имеет не совсем прямое отношение к экономике, по итогам станет понятно, что с точки зрения формирования экономической истории человечества оно играет самую принципиальную роль.

Итак, чем же отличались СССР и США с точки зрения экономической модели, почему СССР, который явно уступал США чисто экономически (хотя бы по причине того, что Американская технологическая зона была существенно больше Советской), чуть не выиграл противостояние двух систем? Почему это противостояние было таким жестким? Какую роль играют смыслы, которые формируют поведение участников экономического процесса, насколько ими можно управлять или принципиально их менять? Например, почему в Российской империи XIX в. не

создали собственных источников капитала, как решил соответствующую проблему Сталин?

Все эти примеры направлены, в общем, на одно – чтобы показать, что системы смыслов, которые вкладываются подчас в одни и те же слова, могут существенно различаться. И что сейчас у нас нет сколько-нибудь устойчивой системы таких смыслов, поскольку старые мы, в общем, почти утеряли, а с новыми, западными, тоже возникают проблемы, которые мы ниже еще перечислим.

Начнем мы с ситуации последних лет в нашей стране, поскольку она очень показательна. Что-то принципиально изменилось в ней к середине 80-х годов, но что? Система смыслов (или, менее точно, но более понятно, система ценностей), в том числе и под действием западной пропаганды, существенно изменилась, ее дрейф в сторону Запада был очевиден. Отметим еще раз, что термин «система ценностей» не совсем точно отражает ситуацию, но пока, до тех пор, пока не даны точные определения, его достаточно удобно использовать, он вызывает наиболее адекватные ассоциации.

При этом соответствующие механизмы защиты отечественной системы ценностей, наоборот, сильно ослабли. Именно к этому времени появляются знаменательные выражения типа «человек умеет жить», «неприлично задавать вопрос, откуда у людей деньги» и т. д. Но ведь такой дрейф произошел далеко не случайно – люди явно ощущали, что с конца 70-х годов «старая», отечественная система ценностей явно не давала возможности столь же быстрого развития, как раньше. Пресловутый застой не был пропагандистской уткой, хотя только сейчас мы понимаем, как же хорошо было в рамках этого застоя жить.

Но ощущения, что в рамках устоявшихся правил жить дальше невозможно, не исчезали, а изменение

правил возможно только вместе с изменением системы ценностей, которая эти правила ограничивает. И в этот момент настойчивые требования значительной части населения были подкреплены пропагандой системы ценностей западной, главным качеством которой (в соответствии с доступными рекламными материалами) была как раз адекватная оценка личных качеств человека. С учетом того, что традиционная советская система ценностей как раз в этом месте явно давала сбой, уклоняясь в сторону ценностей коллективистских, удар пришелся в одно из самых слабых мест. И страна сначала начала обсуждать, а потом и прямо действовать в части изменения системы управления государством – в направлении развития новой системы ценностей.

Результат получился, прямо скажем, кромешный. И хотя многие неприятности отнюдь не были обязательными, их вполне целенаправленно осуществили люди, которые были явными личными врагами нашей страны и наших ценностей, тем не менее главной причиной распада экономики были не они. Цель и содержание развития, которые были окончательно утрачены примерно в 70-е годы (а 80-е стали уже следствием), не появились автоматически с заменой советской системы ценностей на западную. Более того, в последние годы практически всем стало ясно, что на базе западной системы ценностей мы уж никак не сможем построить самодостаточное общество – и в лучшем случае станем придатком Европы и США. А в худшем – несколькими придатками.

В то же время и западный мир явно впал в тяжелую депрессию. Экономические проблемы стали только частью общего процесса, который все сильнее и сильнее напоминает начало распада. И есть уже достаточно много фактов (причем их количество все время растет), которые показывают, что этот процесс затрагивает все стороны жизни населения западных стран. Падение

рождаемости, резкое усиление наркомании, гомосексуализма, резкое падение уровня образования да и вообще категорическое нежелание за что-то бороться становятся общим местом. А если к этому еще добавить неминуемое разрушение систем государственной социальной поддержки практически во всех западных странах (которую, разумеется, никто и не собирався налаживать после распада мировой социалистической системы, но вместе с тем никто и не ожидал, что ее очень плохое состояние станет очевидным так быстро), то становится понятно, что этому миру и его системе ценностей жить осталось не так уж долго – 10, от силы 15 лет. После чего она не обязательно умрет, не будем так уж сильно загадывать, но явно потребует глобального и жесткого реформирования.

Самый главный вопрос, который стоит перед любым исследователем человеческого общества, независимо от того, представляет ли он коммерческую структуру, которая должна отстраивать свою стратегию на достаточно длительный срок, или государственную, или научную, – это какие силы будут определять направления движения. И в каких терминах их можно описать. Все описанные выше примеры очень показательны в том смысле, что их можно интерпретировать совершенно по-разному, в зависимости от того, какая система ценностей, система смыслов используется комментатором. А если еще учесть, что каждая система ценностей порождает свой собственный язык (а точнее, интерпретацию базовых понятий, т. е. профессиональный жаргон), то как понять, можно ли на данном языке адекватно описать другую систему ценностей?

Частично (в приложении к экономической науке) этот вопрос я уже поднимал в том месте, в котором показывал отличие политэкономии от экономикс.

Разумеется, аналогичные проблемы возникают и в других общественных науках, тем более в условиях доминирования тех или иных государственных институтов.

Можно привести еще несколько примеров. Например, одним из главных терминов западной системы ценностей является свобода. Но что она подразумевает? Можно ли, например, считать, что в США есть свобода слова? На пропагандистском уровне (в западной терминологии, естественно) ответ: да. А на самом деле? Скорее всего, все-таки нет. И для доказательства этого достаточно даже не поднимать колоссальный пласт, разработанный советской пропагандистской машиной (просто потому, что у нее на этот вопрос ответ будет «нет» в любом случае, независимо от конкретики). А просто привести вполне убедительные факты: даже вполне авторитетные американские журналисты, которые 11-12 сентября 2001 г. усомнились в официальной версии, что организатором теракта стали «Аль-Каида» и лично Бен Ладен, потеряли свою работу буквально в течение нескольких часов.

И хотя сейчас, по прошествии нескольких лет, эта официальная версия кажется все менее и менее правдоподобной, разумеется, никакой компенсации эти люди никогда не получают. Как и многие другие, которые не вписались в базовую идеологическую линию государства. Трамп тому пример. А также «дело Литвиненко», «дело Скрипалей» и т. д. и т. п.

Так какую же свободу реально имеют в виду представители западного мира? Для советских диссидентов 70-80-х это была свобода нарушать законы государства, в котором они жили, – обычно для достижения личной выгоды (и личной популярности на том же Западе, с соответствующими материальными выгодами), хотя были среди них и не очень умные

идеалисты, и просто болезненно честные люди, которых вытесняли в маргинальную среду не всегда продуманные действия властей (таких в любой стране и в любое время найдется в избытке). А, скажем, что означает западная свобода для православных верующих или для мусульман? А для них свобода в западном понимании означает право безнаказанно нарушать библейские заповеди, первым из которых является базовое условие самого существования западного общества – отмена запрета на ростовщичество!

А для представителей самого Запада свобода означает право самостоятельно выбирать, какие из библейских заповедей ему исполнять и когда. С точки зрения христианина, это гордыня – самый страшный из всех существующих грехов, поскольку заповеди эти были даны Богом и не в праве человека осуществлять соответствующий выбор. Но для прикрытия подобных нарушений западный мир придумал термин «политкорректность»: исполнение ее является обязательным для всех, она вообще запрещает публично обсуждать такие проблемы. А сами христиане все чаще становятся предметом нападок либерального государства, как, например, во Франции, где искренних католиков все чаще считают экстремистами.

Иными словами, вместо библейских заповедей или «Морального кодекса строителя коммунизма» (которые, как мы увидим в дальнейшем, идеологически имеют много общего) западный мир предлагает свою систему заповедей, исполнение которых столь же обязательно: например, свободу, понимаемую как отказ от системы ценностей предыдущих исторических эпох, и политкорректность – как запрет обсуждать эти самые системы ценностей. А ведь есть еще демократия, священное право частной собственности, права человека и многое, многое другое.

Отметим, что сама по себе западная система ценностей тщательно затушевывает свое отличие от предыдущих систем. Она (в рамках той же политкорректности) запрещает публичное обсуждение отличия феномена протестантизма от православия или католичества – чтобы не выпячивать свой реальный отказ от библейских ценностей. Она прилагает колоссальные усилия для того, чтобы максимально обелить банковскую деятельность, которую объявляют достойной и уважаемой профессией на протяжении всей истории человечества – хотя в течение 1500 лет христианского и (частично) мусульманского господства в Европе банкир (ростовщик) не мог считаться уважаемым членом общества, поскольку открыто и публично нарушал обязательные к исполнению библейские заповеди. А первое банковское законодательство появилось в Западной Европе только в середине XVI в. – через пару десятилетий после тезисов Мартина Лютера.

Наконец, западная система ценностей включает в себя тщательно разработанную концепцию развития истории, которая выводит традиции демократии из афинской демократии Древней Греции. Не будем заострять внимание на том, что все города-государства Древней Греции были рабовладельческими, отметим только, что они были языческими. И после прихода христианства ни о каких рабовладельческих демократиях и речи больше не было.

Впрочем, западных историков это не смущает. Они радостно выстраивают единую линию исторического развития, для чего используют достаточно аморфный, но крайне обширный термин «цивилизация». Делается это неспроста. Дело в том, что хотя система ценностей в рамках Европы только с XVI в. изменилась по крайней мере трижды (причем в разных направлениях), культура, в общем, сохраняла преемственность. И по этой причине

примат западных историков, защищающих свою систему ценностей, явно принадлежит культурному, а не ценностному пласту, поскольку именно в нем труднее увидеть принципиальные изменения, которые происходили за последние 500 лет и которые мы на многих примерах показали выше и еще покажем далее.

Ну и наконец следует отметить, что принципиальный отказ от библейских догматов, характерный для протестантизма (см. ниже), делает его все-таки ближе к язычеству. И в этом смысле выбор Афин в качестве образца является скорее попыткой затушевать отказ от христианства (и вообще от библейских ценностей), о котором все-таки открыто говорить пока рано.

А вот XVI в. западные историки любят. Не потому, что отмечают в нем первое за полтора тысячелетия принципиальное изменение базовой системы ценностей для части населения Европы, а потому, что им очень нравится сама возникшая в то время система, т. е. протестантизм, и ее идеологическая производная – протестантская этика. И в этом месте осуществляется замечательный подлог: сама протестантская этика описывается во всем своем великолепии, но не говорится о том, что с точки зрения предыдущей системы ценностей (библейской, в широком понимании этого слова) она недопустима, поскольку является опасной и агрессивной ересью (то, что в русской традиции называется тоталитарной сектой).

Да и появилась эта концепция много позже, через несколько веков, ее привязали к Реформации задним числом, исходя из идеологической целесообразности. В то же время те возможности, которые появились в связи с отменой части библейских ценностей, в частности запрета на ростовщичество, западной пропагандой активно продвигаются, причем неявно подразумевается, что они развивались и до XVI в., только с расцветом

протестантизма скорость их развития существенно выросла.

Точно так же не обсуждается реальная система ценностей социалистических идей, которые возникли в конце XVIII в. как ответ на совершенно человеконенавистнические капиталистические общества и представляли собой фактически попытку вернуть на место запрет на ростовщичество в форме обобществления средств производства. Отметим, что в СССР был реализован достаточно крайний вариант этих идей, но ведь успех был достигнут грандиозный. Особенно если учесть, что, как это было описано чуть выше, СССР в 70-е годы мог выиграть холодную войну и не преуспел в этом только потому, что его тогдашние руководители не хотели рисковать оказаться в той же ловушке, в которой сейчас оказались США. То есть в ситуации, когда мощи страны может не хватить на то, чтобы удержать от скатывания в хаос той половины мира, в которой вдруг исчезли «скрепы», обеспечивающие управление и порядок. Впрочем, специфика западной системы управления такова, что проблемы решаются по мере поступления, почему сначала мировая система социализма и СССР были разрушены, а потом все задумались о последствиях, с которыми мы сегодня сталкиваемся.

Если ретроспективно осмотреть ценностные модели, которые были в России, то можно отметить, что в XX в. произошли по крайней мере два их принципиальных изменения. Первое – в феврале 1917 г., когда была отвергнута система ценностей православной империи, с небольшими вариациями существовавшая в России как минимум с XV в. (и перенятая у Византии). Причем направление этого изменения было, скорее всего, первоначально, в сторону западной системы ценностей. Это видно и по тому, кто реально способствовал Февральской революции (а есть очень серьезные

основания считать, что ее организовывали агенты Франции и, в первую очередь, Англии, которые очень боялись одностороннего перемирия между Россией и Германией), и по тому, кто по ее итогам пришел к власти, и по риторике в прессе.

Но, по всей видимости, различия между православной и западной системами ценностей оказались слишком сильными, и вменить России эту модель в тот момент не удалось. И тогда на фоне идеологического вакуума к власти пришла группировка, которая придерживалась одного из радикальных социалистических учений. Отметим, что, как будет показано ниже, исторически православие предшествовало западной системе ценностей, а социализм появился позже – как попытка вернуть на место часть библейской догматики, отторгнутой в рамках западной модели. Именно по этой причине в ряде моментов христианская и социалистическая системы ценностей очень близки, что и позволило коммунистам во главе с Лениным и Сталиным вменить ее России.

Отметим, что СССР (как и любое самостоятельное государство) имел свою версию истории, основанную, что естественно, на собственной системе ценностей. Опыт последних 25 лет (которые в некотором смысле представляют собой растянутый 1917 г.) показал, что западная система ценностей принципиально противоречит многим культурным кодам советского (и/или русского) народа. Именно по этой причине все попытки объединить Сталина и Гитлера, которые делаются в рамках либеральной идеологической машины последние годы, кончаются неудачей. Хотя если вспомнить социалистическую версию истории, то и описание капиталистических стран в ней страдало серьезной однобокостью. Как, впрочем, и история Российской империи до 1917 г.

И это на самом деле не случайно. Все описанные выше примеры показывают одно: как только автор исторического (культурного, социологического и т. д.) текста выбирает базовую систему ценностей, он вынужден трактовать все описываемые события и следствия из них в ее рамках. А выбор такой необходим – без него, как мы видим и по опыту 1917 г., и по опыту последних 25 лет, невозможно привести общество к единому знаменателю и дать ему цель. Такую цель, которая повела бы за собой большую часть нации и обеспечила бы стабильное развитие страны и повышение жизненного уровня населения. Как это было (отдадим себе в этом отчет) в 1930-70-е годы.

Проблема только в том, что пока непонятно, как в нынешней ситуации такая система ценностей должна выглядеть. Мы не Чехия и даже не Польша, которые просто смогли себе позволить присоединиться к очередному сильному партнеру в расчете, что за лояльность они получают «пироги и пышки». Какие-то действительно были получены, но, как понятно уже сегодня, как будут обстоять дела в будущем – большой вопрос. Но Россия-то всегда имела собственную систему ценностей, уж на протяжении последних 600-700 лет точно (а то и 1000, с момента принятия христианства). А сейчас ее нет. И если в 1917 г. нам ее предложили в практически готовом виде (к тому времени собственно системе ценностей уже было лет 150, а конкретно ее коммунистической версии – более 60 лет), то сейчас такой системы ценностей не видно. А все, что предлагается, имеет такой искусственный вид, что уровень его жизнеспособности явно минимальный.

Единственное, что точно понятно, – это то, что попытки дальнейшего обустройства России на базе западной системы ценностей приведут к ее окончательной гибели. И многочисленные варианты, которые обсуждаются упомянутыми выше группами,

носящими явно сектантский характер, связаны именно с тем, что что-то делать надо, причем срочно, а как – непонятно. И эта коллизия создает в обществе колоссальное напряжение, которое пока не может найти конструктивного выхода. А какая система ценностей нас спасет, в общем, на сегодня не понятно. И что делать?

Понимая эту достаточно страшную дилемму, все дальнейшие рассуждения посвящены решению не только поставленных выше историко-экономических задач, но и описанию истории России с точки зрения анализа смены систем ценностей. Поскольку не исключено, что в процессе этого анализа ответ будет найден в некотором смысле сам собой. А если станет понятна система ценностей, в рамках которой можно будет спасти Россию (ну и мир заодно, хотя это и необязательно), и если это можно будет доказать достаточно большой части населения, то собственно технологическую часть проекта новой России отстроить можно будет достаточно быстро. В конце концов, у Ленина такого технологического проекта тоже в начале пути не было (точнее, он довольно быстро понял ошибочность своего первоначального замысла).

Отметим, что с точки зрения ортодоксальной исторической и социологической науки приведенный ниже анализ носит достаточно маргинальный характер. Дело в том, что общественные науки обычно развиваются в стабильных обществах, которые, как мы уже понимаем, имеют устоявшуюся базовую систему ценностей. И совершенно не склонны рекламировать альтернативные системы. Так, существовала марксистско-ленинская социология, которая клеймила чуждую социологию капиталистическую. А последняя, в свою очередь, клеймила тоталитарную социалистическую. Аналогичную коллизию в экономике мы видим

собственными глазами каждый день, про историю и говорить нечего.

Собственно, выше я дал достаточно подробный анализ положения с методологией экономической науки, которая по большому счету сводится как раз к той проблеме, которую мы сейчас обсуждаем. И как показывает опыт экономики (он просто лучше виден, поскольку касается вопросов, которые в условиях кризиса интересны значительному количеству людей), эта проблема может вести к тому, что развитие соответствующих общественных теорий может идти совершенно различными (чтобы не сказать противоречащими друг другу) путями в зависимости от выбора базовой системы ценностей.

Слово «цивилизация» плохо поддается определению. Большинство мыслителей, так или иначе занявшихся этим ускользающим предметом, связывали ее черты с культурой. Это дает возможность показать, но не объяснить причины того, почему технологическая цивилизация европейского типа склонна к глобальности, а цивилизация индуистская (никто ведь не станет утверждать, что это – не цивилизация) особенно не стремится распространиться до пределов обитаемой вселенной. Какая-то сила толкает одни страны выйти за пределы квадрата своих границ и описать круг распространения своего влияния, а другие нет. Говоря языком современного бизнеса, стремящиеся к экспансии своей цивилизации силы (которые вовсе не обязательно являются конкретными странами) формулируют глобальный проект, причем войти в него могут и территории, культура которых весьма далека от культуры исходных авторов проекта.

Повторю это определение более формально. Основным понятием, которое является базовым для описания глобальных тенденций развития государств, их коалиций и цивилизаций (т. е. то, что сейчас модно

называть словом «геополитика»), является **Глобальный проект**. Глобальный проект (далее – ГП или, если это не допускает другого толкования, просто проект) – **это наднациональная и надгосударственная идея, которая в принципе может стать базовой для определения системы ценностей любого человека на Земле**. При этом принципиальным моментом является добровольность выбора участия в том или ином ГП для каждого конкретного человека. В базовые понятия любого проекта обязательно должно входить условие, что его ценности должны до любого человека доходить добровольно, в силу их универсальности и привлекательности.

Еще раз уточню оба слова в этом определении, для того чтобы не впадать в ненужные аналогии. Слово «глобальный» здесь не следует понимать в привычных в последнее время терминах, связанных с модным понятием глобализации. В том понимании, которое дается в этой книге, ГП изначально предполагает, что его адресатом является любой человек, независимо от того, где и как он живет. Однако, как будет видно ниже, каждый проект рано или поздно формирует свою систему глобализации, в рамках которой строит систему экономических, политических, культурных и других связей на основе проектных ценностей. И как раз то, что он изначально предназначался для любого человека, и создает возможность такого глобалистского развития. А вовсе не наоборот!

Что касается слова «проект», то оно не означает, что данное образование создается и поддерживается за счет чьей-то конкретной воли. Скорее, оно подразумевает, что идея, лежащая в его основе, достаточно богата, чтобы структурировать поведение и логику своих последователей в некоем едином направлении, позволяет им ясно ощущать и формулировать базу своего единства и общности целей.

И создавать институты, целью которых является расширение и развитие проекта. И только после того, как внутри проекта такие институты преодолеют собственную конкуренцию (см. ниже, **сетевая стадия** ГП), можно говорить о том, что дальнейшее развитие проекта кроме идейного уровня подкрепляется и чьей-то конкретной волей.

Еще более точно: ГП предлагает каждому человеку некоторую систему ценностей и/или вариант их интерпретации, которую он самостоятельно может принять (или не принять). При этом сама концепция проекта предполагает, что это решение должно приниматься без насилия. Собственно насилие, безусловно, тоже имеет свое, иногда более, иногда менее ограниченное место, однако либо в рамках противоборства с другими ГП, либо на поздних стадиях проекта, когда заострившиеся механизмы продвижения проектных ценностей просто не успевают за изменяющейся обстановкой.

При этом, разумеется, далеко не каждая идея, претендующая на надгосударственность и глобальность, может стать базой ГП.

Собственно говоря, только история является тем инструментом, который отбирает из сотен и тысяч вариантов действительно глобальные и действительно проекты.

Кроме идеи, которая является базой ГП, в него входит и набор социальных, государственных, культурных, исторических и других механизмов и традиций, возникающих в процессе его функционирования. И именно взаимодействие этих механизмов в рамках конкуренции отдельных глобальных проектов и определяет основные направления мировой истории.

Цивилизация (или ее зародыш), стремящаяся сформулировать собственный ГП, обязательно должна

иметь в своем распоряжении Великую Надмирную Идею. Однако одного факта наличия подобной идеи недостаточно. Сейчас вряд ли найдется много людей, непоколебимо придерживающихся материалистических взглядов, однако даже интуитивная приверженность каким-либо экзотическим верованиям в мировой разум или поток энергии уж точно не приведет к нему массы сторонников.

Это должна быть настоящая Идея, объясняющая мир видимый и невидимый, из которой непротиворечиво выводится система поведения и этические правила. Более того, эта Идея должна быть универсальной, предназначенной для всех людей без остатка, во всех уголках земного шара и во все времена. Ну и конечно, эта Идея должна гарантировать светлое будущее его носителям. Или, на крайний случай, их детям.

В современном маркетинге подобная позиция называется USP – unique selling proposition, что представляет собой призыв типа: «Покупайте у нас! Только у нас все самое лучшее!» Ктому же в структуре Идеи должна содержаться непоколебимая уверенность в том, что рано или поздно, но все люди действительно придут в лоно ее сторонников. Однако одной идеи мало. Необходимо, чтобы она соединилась с повседневной практикой жизнедеятельности, вобрала в себя обычаи, сформулировала набор правил и процедур, по которым должен существовать не только каждый отдельный человек, но и сообщество людей в целом, – т. е. выработать Норму.

Норма – это буфер между Идеей как совокупностью неизменных догматов и повседневной жизнью. Норма принципиально важна с двух точек зрения: прежде всего, в Идее, как совокупности исходных кодов, ничего изменить и подправить нельзя, а вот в Норме, вобравшей в себя суровую прозу жизни, – можно.

Собственно говоря, разработка такой Нормы – это обычное состояние для любого многонационального государства, такого, например, как Россия, в котором необходимо привести к единому знаменателю совершенно различные по истории и культуре народы. Кстати, в этом одно из принципиальных отличий коммунизма и фашизма, которые современные либеральные историографы пытаются объединить. Коммунизм – это форма Красного ГП, который категорически требует равноправия наций.

А фашизм – это крайняя форма национализма, который любую нацию, кроме главной, либо просто уничтожает, либо, в лучшем случае, поглощает.

В Христианской Идее ростовщичество презираемо, но в норме жизни христианских государств – терпимо, особенно в тех, где христианство ослаблено за счет пропаганды протестантской этики. Коммунизм предполагал мировую революцию, но с некоторого времени мало вспоминал этот тезис, однако совсем убрать не мог: у основоположников он был записан, а править основоположников было нельзя. Норма – вещь не писаная, это такая сложная система смыслов, являющаяся предметом молчаливого согласия. Однако именно она становится основой для создания сводов правил и процедур, которые можно назвать законами, кодексами, инструкциями, т. е. разного рода формализацией Нормы. Все это – Практика, организующая ежедневно и ежечасно сложнейшие взаимодействия человеческого сообщества как внутри границ отдельных государств, так и вне их.

Именно в этом месте лежит разница между системой смыслов и системой ценностей, о которой говорилось в начале главы. Система ценностей – это, собственно говоря, и есть базовая система догматов проекта. Она достаточно жесткая и не может легко адаптироваться к сложившимся условиям. Система смыслов – это ее

адаптация к конкретной жизни конкретного народа, и именно с ней мы имеем дело в повседневной жизни.

Невозможно удержаться, чтобы не привести пример: пресловутая монетизация всего и вся (в том числе льгот) в нашей стране плоха не тем, что переводит их в материальную форму, и даже не их размером. В русской системе смыслов льгота есть выражение отношения государства к тем или иным социальным типам – ветеранам, инвалидам, детям и т. д., причем отношения уважительного. Именно поэтому люди зачастую даже не протестовали против того, что льготы не действовали. Многим был важен сам факт признания их причастности. Вряд ли столь прямолинейное вторжение в систему смыслов останется без последствий в плане доверия граждан своему государству. Это, кстати, классический пример внутреннего противоречия либеральной системы мысли, свойственной Западнему П, и традиционной, свойственной и Православному, и Красному проекту, которые доминировали на территории нашей страны.

Можно сказать, что ГП оформляется именно в Норме. Как разруха возникает в головах, так в головах возникает и образ будущего. Именно там зарождается и зреет могучий заряд энергии, заставляющий миллионы людей строить свою жизнь так, а не иначе. Но неясностей и недодуманных до конца позиций иметь не следует: ГП должен в каждый момент времени каждому социальному слою давать ответ на вопросы, зачем жить и как жить.

Любой проект, пока только в потенции претендующий на то, чтобы стать глобальным, начинается как сетевой. Образуются и умножаются ячейки сторонников Идеи, совершенствуются ритуалы, формулируются правила поведения и взаимодействия.

Пока что ячейки не связаны отношениями подчинения. Они договариваются по принципиальным вопросам (чаще всего – на почве противопоставления

своей, общей, проектной системы ценностей всем остальным), но действуют самостоятельно. Можно сказать, что, пока их ведет сама Идея, Норма еще только складывается.

В этой стадии развитие проекта происходит по инициативе отдельных, не связанных друг с другом инициаторов и за счет активности неопитов. Никакого координационного центра в рамках сетевой стадии проекта не существует, он развивается спонтанно и по многим направлениям, что позволяет ему быстро адаптироваться к потребностям и запросам людей в рамках принимаемой ими системы ценностей конкретного проекта.

В качестве примера сетевой формы проекта можно привести христианство первых веков н. э., когда сотни и тысячи проповедников несли людям идеи этой, тогда еще новой религии, или современное состояние ислама, который, однако, представляет собой вторичное возрождение проекта. Сетевым образом развивался Красный проект в XIX в., когда сотни и тысячи его сторонников несли в массы новую систему ценностей, противостоящую капиталистической. До сих пор в сетевой стадии находится проект Буддистский.

Как только численность сторонников становится существенной, неизбежно формулируется политическая составляющая.

Иначе нельзя: необходимо постулировать правила общежития, определить систему управления, назвать друзей и врагов. Далее, для успешного развертывания ГП должен утвердиться в опорной стране. Она должна быть крупной, мощной в экономическом и военном отношении. Только сильная страна, являясь признанным лидером проекта, может удержать прочие проектные государства от непрерывных конфликтов между собой и обеспечить присоединение к проекту все новых и новых участников. В этом процессе принципиально

важно привлечь на свою сторону элиту или часть элиты подобной страны. Она, в свою очередь, когда уговорами, а когда и насилием добьется поддержки народом нового проекта. Ни для кого не секрет, что принятие Русью именно православия было результатом осознанного политического выбора тогдашних правителей.

Не следует недооценивать возможности инфильтрации носителями Идеи среди коренного населения с последующим присоединением населения к ней или его искоренением. Именно так была завоевана Латинская Америка, сначала конкистадорами, затем католиками, причем мотивация их заключалась именно в распространении христианства, а точнее, того, что они понимали как христианскую норму. Отметим, что, хотя христианская норма в Латинской Америке XVII-XVIII вв. отличалась от европейской нормы очень существенно, сейчас именно этот регион является оплотом католицизма.

Ровно с того момента, когда в опорной стране утвердились новые нормы и вся она достаточно окрепла, чтобы стать лидером, ГП становится **иерархическим**, управляемым из единого центра и откровенно экспансионистским. Государство вносит в практику проекта присущие ему управленческие технологии и использует свою экономическую и военную мощь для его поддержки. Принципиально важно, однако, что экспансия проекта на данном этапе происходит преимущественно мирно, ибо пример воплощенной Идеи действует надежнее, чем сабли и ружья.

Можно только напомнить ту скорость, с которой расширялось Российское государство после того, как стало опорной страной Православного проекта в XV-XVII вв., как быстро католические ценности завоевали Латинскую Америку. Никакое оружие не могло обеспечить такую эффективность – здесь работали идеи! И сравните эти два процесса с завоеванием

Капиталистическим, а затем Западным проектом Северной Америки, в которой местные жители были просто поголовно уничтожены.

В этой стадии ГП образуется достаточно явная и хорошо взаимодействующая друг с другом проектная элита, которая и определяет направления его развития и особенно механизмы всегда конкурентного взаимодействия с другими ГП. В качестве примера можно привести Христианский проект, который перешел в иерархическую стадию после того, как соответствующая религия стала государственной в Византийской империи (отметим, что принятие христианства в качестве государственной религии в более мелких странах не повлияло на его сетевой характер), или, например, Красный проект, который перешел в иерархическую стадию после Великой Октябрьской социалистической революции в ноябре (октябре по старому стилю) 1917 г.

При этом, например, Католический проект прошел сетевую стадию еще в рамках единого Христианского проекта, в связи с чем сразу стал иерархическим. При этом его проектная элита была рассредоточена по разным католическим государствам, и объединяла ее фигура папы римского (отметим, что деятельность государства Ватикан собственно к Католическому ГП часто в истории отношения не имела).

Иногда иерархическая стадия проекта начинается практически сразу после его возникновения, как, например, при первой реализации Исламского проекта в VII в. нашей эры, а иногда существенно запаздывает; например, Буддистский проект так практически и не перешел в иерархическую стадию, что, возможно, связано со спецификой его базовой системы ценностей.

Переход от сетевой стадии к иерархической не всегда происходит для проекта безболезненно. Часто в этот период отдельные элементы его сетевой структуры

пытаются развиваться в самостоятельные (но родственные) проекты. Именно так от общей ветви Исламского ГП откололась шиитская ветвь проекта, именно так от общего Христианского откололся проект Католический. При этом после образования Католического проекта общий Христианский практически прекратил свое существование, поскольку к этому моменту практически вся активность христианского мира была сосредоточена в рамках конкурирующих Византийского и Католического проектов.

Отметим, что как только проект переходит в иерархическую стадию, он начинает формировать централизованные структуры, которые должны поддерживать его миссионерскую деятельность и (по возможности) регулировать/контролировать оставшуюся от сетевой стадии структуру.

Поскольку ГП по определению предполагает расширение своей зоны влияния на все человечество, эти централизованные структуры также начинают играть роль штабов, которые используют для продвижения своих проектов экономические, культурные, политические и другие рычаги. Иными словами, каждый из ГП создает свою конструкцию глобализации, которую и продвигает как один из главных инструментов собственной экспансии. При этом материальной базой любой такой глобализации является система разделения труда, которая автоматически связывает систему продвижения проекта с валютной, хозяйственной и торговой системой. В том случае, если идеология проекта никак не связывается с хозяйственной деятельностью (например, у Буддистского ГП), это существенно замедляет его переход в иерархическую стадию и дальнейшую экспансию.

В качестве примера нескольких альтернативных систем глобализации можно привести ситуацию 50-80-х годов XX в., когда их в мире было две, одна в рамках Западной системы разделения труда на базе американского доллара, и другая, соответственно, на базе переводного рубля в рамках Совета экономической взаимопомощи. Одна из двух систем победила, но это означает, в частности, что бессмысленно даже пытаться повлиять на поведение и политику МВФ, Мирового банка, НАТО и т. д. со стороны России, поскольку эти институты являются в первую очередь институтами Западного ГП и контроль над ними осуществляют его собственные элиты, к которым мы не имеем никакого отношения.

В то же время система глобальных проектов зародилась задолго до появления капитализма. Но поскольку и ГП, и технологические зоны – это системы, которые претендуют на глобальность (хотя первые могут и проиграть в рамках своего развития, и сосуществовать в рамках сложного взаимодействия, а последние обязаны или расширяться, или умереть), они не могли не самосогласовываться. И вот тут выяснилось, что сценарии такого согласования и взаимодействия могут быть разными, что вскоре и будет показано.

Развитие проекта в иерархической стадии может продолжаться достаточно долго, как, например, в том случае, если его элита разбита на много отдельных групп. Так это было с Католическим проектом в Средние века, когда все претензии папы римского или императоров Священной Римской империи на монопольный контроль над проектом завершились крахом. Однако со временем слабеет дух носителей Идеи, портится мораль, все чаще допускаются послабления в нормах и правилах, а значит, как опорная страна, так и весь проект в целом клонится к упадку. С этого момента опорная страна вынуждена вести себя

как империя или квазиимперия. Эта стадия отличается от иерархической еще большей концентрацией элиты, резким окостенением проектных механизмов и, главное, переходом управления проектом от достаточно плюралистических элит к жестко организованной имперской бюрократии.

В случае если проект осуществляется в условиях жесткого противостояния с другими, такой переход к **имперской** стадии может произойти очень быстро. Так, Красный проект в иерархической стадии существовал всего несколько десятилетий – до середины 30-х, в крайнем случае – конца 40-х годов, после чего произошел переход к имперской стадии. Есть основания считать, что И. В. Сталин в 1943 г. умышленно начал сворачивать собственно Красный проект в его коммунистической версии, осторожно переводя его в имперскую стадию и все более усиливая в нем православно-патриотическую составляющую.

Имперская стадия ГП является последней, за ней следует его распад или переход в латентную форму. Причин здесь несколько: во-первых, имперская бюрократия категорически не успевает за происходящими в мире социальными, экономическими, политическими процессами.

Во-вторых, имперское сознание явно предпочитает не доказывать что-то, а довольно активно и насильно вменять проектную систему ценностей, что резко уменьшает базу расширения проекта и уменьшает приверженность проектной системе ценностей внутри собственно проектных стран. Российские читатели хорошо знают этот механизм на примере деятельности партийной бюрократии времен горбачевской перестройки. Да и нынешние либералы (полностью подчиненные элите «Западного» проекта) много делают для того, чтобы защищаемые ими ценности стали бы для людей омерзительны.

В-третьих, существенно уменьшается адаптивность проектных ценностей и идеологических установок, которые начинают проигрывать идеологическую войну конкурирующим проектам.

Признать проблемы правящие элиты не в состоянии – иначе они лишаются легитимности, принять решительные меры не могут – слишком сильно нужно менять правила игры. Для поддержания статус-кво приходится все чаще и все масштабнее применять насилие как вовне, так и внутри.

Многие из нас, собственно, были, да можно сказать, и сейчас еще являются свидетелями заката империи. Зрелище это малоприятное, но, скорее всего, неизбежное. Все земное рано или поздно умирает. Другое дело – Идея. Она может трансформироваться, обновиться, но только не исчезнуть совсем.

Очень важной частью, определяющей существование и развитие глобальных проектов, является их взаимодействие, всегда жестко конкурентное. Проекты могут быть достаточно либеральны в пределах внутренних проектных рамок (общественных или даже государственных), но это никогда не относится к ценностям альтернативных проектов. Именно по этой причине ни в коем случае нельзя использовать терминологию конкретного проекта для описания межпроектных взаимоотношений – идеология любого ГП носит ярко выраженный монополярный характер, альтернативные проекты всегда в них окрашены крайне негативно. Это хорошо видно на примере идеологии современного «Западного» проекта, который в исключительно черных тонах описывает и «Красный», и Исламский, и даже Католический проекты.

Наблюдая текущие события, трудно удержаться от соблазна найти им простое объяснение. Легко сказать, что мир несовершенен, поскольку не везде еще утвердилось демократия. Вот если и когда она

утвердится, то дела наладятся, конфликты исчерпают себя, а люди, облегченно вздохнув, перейдут к свободному созидательному труду. Или вот еще: нужно ликвидировать эксплуатацию человека человеком. Пробовали. И так, и так. Не получилось.

Дело все в том, что отдельные наблюдаемые явления или факты – лишь часть системы смыслов. В каждом ГП этот набор уникален и каждый смысл существует исключительно в связи с другими. При попытке изменения одного из элементов система либо подгонит его под себя, либо рухнет. Вот пример: вы не задумывались, что положение ЦК КПСС в советской системе в сущности было ближе к положению Боярской думы на Руси, нежели к коммунистическому идеалу? Или еще один пример: отношение охранников лагерей ГУЛАГа к своим подопечным чрезвычайно напоминает аналогичное поведение местных властей с попавшими в опалу представителями властных группировок в российские Средние века.

То есть Норма традиционного православного проекта поглотила в этом месте коммунизм, а не наоборот. Скорее всего, потому, что у «Красного» проекта в этом месте просто не было отработанных технологий. А вот как только они появились (например, пресловутые шарашки), ситуация стала резко меняться.

В этой связи интересно было лет 15 назад поразмышлять, как скажется на США – лидере Западного проекта – введение системы органов безопасности, сильно смахивающей на советский КГБ. То, что из этого получится ничего хорошего для США не могло, ясно было с самого начала. Вопрос был в другом: что возьмет верх – американская система смыслов или чужеродный элемент. И вот сегодня на примере Трампа мы видим, что эта система делает американское государство малоуправляемым, а ведь экономическая война только начинается!

Есть, правда, еще одно обстоятельство. Вторая половина XX в. прошла относительно спокойно, без неописуемых потрясений, типичных для его первой половины. Причина этого, как ни покажется странным, состоит в том, что действующих глобальных проектов в это время было три: «Западный», «Красный» и (затаившийся) Исламский. Два проекта неминуемо сталкиваются, три – могут балансировать между собой. Если сейчас основная игра пошла между «Западным» и Исламским проектами, то не будет ли вынужден Китай сформулировать свой ГП, хотя и не готов к этому?

После краха империи как высшей и последней стадии ГП наступает хаос. Однако не следует воспринимать это слово в негативном значении. Хаос – закономерный и необходимый этап, в ходе которого происходит уточнение смыслов, анализ прошлого, накопление сил для будущего. Сможет проект сохранить приверженность Идее, модернизировать содержание того, что составляет Норму, тогда возможность его реконфигурации весьма высока. Если нет, то потомкам придется в учебниках истории читать про ту или иную цивилизацию, а при посещении музеев любоваться достижениями высочайшей культуры не существующих более народов.

Глава 14

Смена цивилизаций через призму глобальных проектов

Введенное в предыдущей главе определение ГП требует дальнейшей расшифровки и детализации. По этой причине в этой главе я подробно разберу механизмы взаимодействия ГП и дам, если так можно выразиться, краткий исторический обзор. Он может служить примером **проектного анализа**, к которому я еще не раз вернусь ниже.

Конкуренция проектов в том понимании, которое описано выше, может идти по трем основным направлениям, по большому счету независимым и равноправным. И исторический опыт показывает, что если по двум из них очевидная победа достается одному из проектов, то любой перевес сил по третьему направлению уже практически никогда не играет роли. Эти три направления – экономика (производной которой является военная мощь), идеология и демография.

К последней мы относим не только численность населения, но и его приверженность проектным ценностям, в частности готовность отдать за них жизнь. Так, сложности Западного проекта в Ираке и Афганистане во многом связаны с тем, что подавляющее превосходство Западного проекта в экономической сфере (и тем самым военной силе) вполне компенсируется преимуществом Ислама в идеологии. Поскольку построенный на примате наживы Западный проект явно уступает в глазах людей проекту Исламскому, построенному на пусть специфически понимаемой для человека, воспитанного в христианской

культуре, но – справедливости и демографии, практически во всех аспектах последней.

А вот знаменитое противоборство «двух систем» в середине XX в. было связано с тем, что ни у одной из них не было явного преимущества (вопреки идеологическим догматам каждого из них): в экономике – у Западного проекта, в идеологии – у Красного. По демографии, в общем, была ничья.

И поражение Красного проекта в конце века было вызвано как раз тем, что в конце 50-х годов разложившееся имперское руководство СССР отказалось от концепции идеологической войны, перейдя к так называемому принципу мирного сосуществования, чем резко ослабило демографическую проектную составляющую. Связано это было с тем, что лозунг о построении коммунизма еще при жизни нынешнего поколения привел к началу реализации принципа «каждому по потребности». А это, в свою очередь, привело к ситуации, когда материальная награда давалась людям не за реальные достижения в рамках дальнейшего развития Красного проекта, а просто по факту существования. Что, естественно, не могло не ослабить приверженности проектным ценностям следующего поколения (так называемых шестидесятников), которые, собственно говоря, и стали могильщиками проекта и своей страны.

Именно этот отказ привел к тому, что через 20 лет элита Красного проекта не сумела реализовать свой выигрыш, который был достигнут фактически за счет того потенциала, который был заложен в системе в предыдущие десятилетия. Описывая выше коллизии 70-х годов, я не мог убедительно объяснить причины отказа руководства СССР от уже фактически достигнутого выигрыша. Да это и невозможно было в рамках чисто экономического анализа. А вот проектный анализ причину этого явления объясняет легко и просто!

Отметим, что сегодняшние проблемы США, Евросоюза да и всего Западного ГП связаны, скорее всего, с тем, что ощущение победы в холодной войне и разрушение СССР привело к тому, что были резко сокращены лифты вертикальной мобильности для лиц, изначально не принадлежащих к проектной элите. Соответственно, качество интеллектуального обслуживания проекта, возможности по адекватной оценке сложившейся ситуации резко упали. Фактически произошло то, что образно можно назвать загниванием элиты.

Для дальнейшего описания ГП я попытаюсь дать последовательность проектов так, как авторы этой концепции (Сергей Ильич Гавриленков и я) ее себе представляют. Разумеется, я отдаю себе отчет в том, что в процессе дальнейших исследований и развития языка глобальных проектов этот список будет варьироваться и дополняться. Но, собственно, это нормальное явление в развитии любой науки.

Первым в рамках истории человечества (во всяком случае, с нашей, европоцентрической позиции) был **Иудейский** (ветхозаветный) ГП. Именно он впервые предложил окружающим людям не силу оружия, а систему ценностей. Как и полагается, первый блин комом, поэтому данный проект, особенно в части своих ритуальных механизмов, оказался крайне сложен, как следствие, количество неофитов во все времена было ограниченным.

Частично это связано с тем, что возник он во времена разрушения родо-племенных отношений и во многом его проектные документы носят ярко выраженный племенной характер. Именно по этой причине слово «Иудейский» следовало бы заключить в кавычки, учитывая также то, что связан он, безусловно, с религией, но национальность играет в нем более важную роль, чем в других проектах. Тем не менее

нужно понимать, что международные финансисты, лидеры Западного проекта, пусть и евреи по национальности, являются не менее опасными врагами для этого проекта, чем, скажем, неофашисты.

Кроме того, один из важнейших догматов этого проекта, запрет на ростовщичество, был применен только по отношению к представителям своего собственного проекта. Такая ситуация, как мы увидим, в дальнейшем оказала принципиальное влияние на весь ход мирового процесса. При этом сама его система ценностей оказалась столь привлекательной, что появился **Христианский** проект, который после перехода в иерархическую стадию естественно назвать **Православным** (Византийским).

Отметим, что основное отличие Христианского проекта от Иудейского состоит не столько в догматике, сколько в сильно упрощенных ритуалах. Кроме того, запрет на ростовщичество у Христианского проекта является более категорическим, что привело к тому, что уже в Средние века значительную роль в контроле над финансовой системой играли именно представители Иудейского проекта. Впрочем, это во многом стало следствием отказа от роли национальности («Нет ни эллина, ни иудея» в интерпретации апостола Павла), причем даже не самим Иисусом и его непосредственными учениками, а на более поздних стадиях развития учения.

Часть сетевой системы Христианского проекта в рамках конкуренции с Византией (как государством) прекратила свое существование. При этом по крайней мере два осколка получили дальнейшее развитие. Одним из них стали несторианские общины Центральной Азии (пресловутое «государство пресвитера Иоанна»), которые идейно оплодотворили самую успешную в истории Китая династию Тан (618-907 гг.), другим – развившийся в Западной Европе проект **Католический**.

В отличие от Византийского, который очень быстро приобрел имперские рамки, Католический проект в силу политической разобщенности Западной Европы очень долго развивался в пределах иерархической стадии. Не в последнюю очередь на расхождение проектов повлияли также различия в культуре и ментальности народов, входивших в ареал распространения Византийского и Католического проектов.

Отдельно и более подробно мы остановимся на ситуации последних 500 лет в Европе. В XVI в. после описанных выше катаклизмов в Европе начал развиваться новый, **Капиталистический** проект, идейной базой которого стала Реформация. В доктринальном плане этот проект отошел от идейной базы библейской системы ценностей, отказавшись от одного из догматов – запрета на ростовщичество, поскольку экономической базой Капиталистического ГП стал ссудный процент.

Запрет этот, разумеется, не мог быть отменен в догматике (и в тезисах Мартина Лютера, например, он присутствует в полном объеме), но был снят в хозяйственной норме, из которой затем был разработан миф о т. н. протестантской этике. Отметим, что Капиталистический проект принципиально изменил базовую цель в рамках проектной системы ценностей. Если в Христианском проекте, во всех его вариациях, даже не принявших форму ГП, основой является справедливость, то для Капиталистического таковой является корысть, нажива.

Этот пример показывает, что библейская система догматов, являющаяся базой практически всех ГП на территории Европы, не является механической суммой запретов и ограничений, а существенно взаимозависимой системой норм и правил, причем эта зависимость проявляется через всю жизнедеятельность людей. С точки зрения верующего христианина (да и

иудея, и мусульманина), это естественно, иначе и быть не может, поскольку даны эти догматы были Богом и ревизии человеком не подлежат. Но и чисто материалистический анализ показывает, что отказ только от одного из догматов неминуемо привел к радикальному и принципиальному изменению жизненных целей и принципов! Поневоле задумаешься о том, все ли в мире можно объяснить в рамках этого самого материалистического понимания...

Как было показано выше, именно с Капиталистическим проектом, с наличием ссудного процента, связан еще один феномен человечества – так называемое технологическое, индустриальное общество. Ни одно государство или цивилизация, которые ссудный процент категорически не одобряют (особенно исламское, там этот запрет явно введен в нормативные правила, шариат), не смогли создать на собственной базе технологическое общество, развивающееся за счет промышленности.

Выше мы несколько раз упомянули Западный ГП, однако пока не упомянули, чем он отличается от Капиталистического. По нашему мнению, сегодня Капиталистический проект в явном виде не существует (последняя попытка его реинкарнации – это гитлеровская Германия 30-х годов XX в.), поскольку в XIX в. произошли серьезные изменения в экономической практике, кардинально преобразившие его базовые ценности. Остались только отдельные кусочки его бывшей сетевой структуры.

Впрочем, не исключено, что линия Трампа на восстановление реального сектора экономики США как раз связана с тем, что он представляет интересы американской части ныне сетевой элиты Капиталистического проекта. Во всяком случае, именно такой подход позволяет придать его действиям логику и

внутренний смысл. По этой причине я вернусь к этой теме и связанным с ней обстоятельствам в конце книги.

В любом случае, как уже было показано выше, догматическая структура Капиталистического проекта была неустойчива и настоятельно требовала существенного изменения. Либо в сторону дальнейшего отказа от библейских ценностей (что еще более усиливалось в связи с тем, что Норма-то в новых капиталистических государствах еще во многом была христианская), либо же в сторону возврата на место запрета на ростовщичество. Что характерно, реализовались обе эти идеи.

Обе они родились в конце XVIII в., и первой из них, как раз ставшей базой **Западного** ГП, оказалась идея о том, как реализовать многовековую мечту алхимиков о создании золота в пробирке. Почему именно золото так хотели создать алхимики, понятно – именно золото было на тот момент Единой мерой стоимости (ЕМС) для всего человечества. А идея эта, из которой вырос механизм финансового капитализма, а затем и новый ГП, состояла в том, что если золото создать нельзя, то, может быть, возможно изменить ЕМС? На такую, которую можно создать в пробирке и контролировать потом эту пробирку, не допуская до нее никого постороннего.

Не вдаваясь в детали, которые мы опишем ниже, можно сказать, что сегодня ЕМС – это американский доллар, единственная «пробирка», где он рождается, – это Федеральная резервная система США, частная контора, владельцами которой являются крупнейшие инвестиционные банки Уолл-стрит.

А вся мировая финансовая система с ее институтами, такими как МВФ, Мировой банк и многие другие, своей главной задачей видят именно сохранение монополии ФРС на денежную эмиссию.

Разумеется, без наличия ссудного процента становления этого проекта, который активно развивался

в XIX–XX вв., быть никак не могло. Основными его стадиями стало создание первого частного госбанка (с монопольным правом денежной эмиссии) в Англии в середине XIX в., создание ФРС США в начале XX в., Бреттон-Вудские соглашения 1944 г., отмена привязки доллара к золоту в 1971 г., введение «рейганомики» с ее кредитным стимулированием частного спроса и, наконец, распад Красного проекта в 1991 г.

А изменение названия с Капиталистического на Западный связано как раз с тем, что укоренившееся в наших СМИ выражение «Запад» обычно упоминается как раз для описания проектных организаций Западного ГП (как стран, таких как США или Великобритания, так и некоторых чисто проектных образований вроде МВФ, НАТО и т. д.). Отметим, что базовая система ценностей в Западном проекте по сравнению с Капиталистическим изменилась довольно серьезно.

Капиталистическому проекту мы обязаны созданием новой «Нагорной проповеди» – протестантской этики, которая *defacto* отменила оставшиеся библейские ценности. Но появилась эта легенда уже в самом конце эры чистого капитализма, когда ему на смену начал приходить капитализм финансовый (историю становления которого мы подробно опишем ниже). А финансистам нужна была совершенно новая идеологическая модель, поскольку ценности в финансовой системе образуются совершенно не трудом и реальные носители капиталистической, производственной логики к чисто финансовым источникам происхождения богатств относятся не очень хорошо...

Как я уже отмечал в предыдущих главах (и будет еще подробнее описано в будущем), углубление разделения труда требует снижения рисков производителей, что, в свою очередь, влечет за собой увеличение роли финансового сектора и необходимость

эмиссии. Но сама по себе эмиссия не создает ценностей (в лучшем случае – временные финансовые активы). Зато она может ценности перераспределять, как это было описано выше в приложении к истории Великой депрессии. И поэтому именно финансисты выступили главным двигателем идеи полного отказа от библейской системы ценностей, введения идей либерализма.

Ключевым элементом **либерализма** (не как философской теории, а как базовой ценности Западного проекта) стала идея **свободы** как права любого человека на выбор для себя произвольного набора ценностей и такой же произвольной его смены. Сделано это, естественно, было для того, чтобы невозможно было критиковать происхождение богатств путем использования ссудного процента с позиции правильной системы ценностей. Ну а чтобы эту позицию усилить, была придумана концепция толерантности, которая прямо запрещала критику любой системы ценностей. И – чисто технологически – инструмент «окна Овертона» как способ раскачать старую ценностную модель, которая до сих пор играет важную роль в обществе.

Почему нельзя было поступить с носителями старой ценностной базы жестко, как это часто происходило в рамках замены в том или ином обществе одной проектной модели на другую? А дело в том, что библейская система ценностей появилась в период разложения родо-племенного способа не просто так, она фактически играла роль правил общежития для появляющихся городов, в которых невозможно было решать спорные вопросы через родовых старейшин. И с этого времени вся система социальной стабильности в государствах обеспечивалась через консерватизм, преемственность библейских ценностей в рамках семьи и государственной политики.

В этом смысле даже в рамках Западного проекта очень долго приходилось эту консервативную модель поведения сохранять. И только события последних десятилетий XX в. позволили США и странам Западной Европы (Евросоюзу) от нее отказаться, о чем я подробнее расскажу дальше.

В любом случае, в экономике Западного проекта произошли серьезные изменения, поскольку основные богатства стали создаваться не в материальной сфере, производстве или за счет природной ренты, а путем безудержной мультипликации чисто финансовых активов. Такая модель привела к тому, что доля финансовых ценностей, которые в XIX в. составляли менее половины всех активов человечества, на сегодня составляет более 99 %. Только объем финансовых фьючерсов и производных от них инструментов, например, на нефть, превышает объем физической нефти (в ценовом выражении) в сотни и тысячи раз.

Отметим, что такой способ создания активов на кончике печатного станка в условиях уже существующей технологической цивилизации позволил создать феномен сверхпотребления, когда развитие системы потребительского кредита на базе эмиссии доллара позволило резко увеличить уровень жизни существенной части населения в границах Западного проекта. В то же время это и существенно уменьшило их желание бороться за реализацию проектных ценностей, поскольку такая борьба неминуемо снижала жизненный уровень населения. И если до распада мировой системы социализма еще была внешняя угроза, которая спланивала рядовых последователей Западного проекта, то после ее распада этот фактор себя проявил в полной мере. В результате одно из трех основных направлений межпроектной борьбы, демографическое, оказалось для Западного проекта потерянными навсегда.

Кроме того, упомянутое изменение основного способа производства не могло не только серьезно изменить психологию проектной элиты, но и резко сузило ее управленческую часть: на сегодня фактически основные проектные решения в Западном проекте принимает узкая группа лиц, состоящая от силы из нескольких сотен человек, причем состоящих в основном из представителей финансового сектора.

Отметим, что после поражения Красного проекта в начале 90-х годов прошлого века такая узость элиты и отсутствие (правда, на очень ограниченное время) реальных, сравнимых по масштабу с целым конкурентов привело к быстрому переходу Западного проекта в имперскую стадию. И, как и следовало ожидать, уже самые первые экономические проблемы вызвали у этой имперской структуры проблемы. Сегодня уже отчетливо видно, что и руководство части стран Евросоюза, в первую очередь в лице Великобритании и Италии, и руководство США (в лице Дональда Трампа) всерьез рассматривают возможность выхода подотчетных им структур из Западного проекта и создание наднациональной в первом и национальной во втором случае империи. С возвращением старых, капиталистических ценностей.

Завершится ли хотя бы одна из этих попыток успехом, нам еще предстоит узнать, но одно очевидно – резкий рост террористических актов в последние годы существенно связан с этим кризисом Западного проекта, является попыткой его расколовшихся элит сместить чашу весов в свою пользу и удержать в рамках своего контроля весь мир. Сюда же нужно отнести резко выросшую конфронтацию в торговой сфере да и многое другое.

За пределами Европы в VII в. возник еще один проект на базе библейской системы ценностей – **Исламский**. Он активно развивался в рамках иерархической стадии

почти 1000 лет, но переход к имперской стадии в рамках Османской империи практически привел к замораживанию собственного Исламского ГП, переходу его в латентную фазу. И только в XX в. попытки Западного и Красного проектов разыграть в своих интересах «исламскую карту» привели к его возрождению в новой редакции, имеющей пока сетевую стадию. Немаловажным фактором оживления Исламского ГП стала также демографическая динамика, в результате которой население мусульманских стран стремительно выросло.

Основным качеством Исламского проекта является его очень сильная идеологическая составляющая. Связано это с тем, что включенные непосредственно в догматику Корана нормы и правила общежития делают его активным проповедником практически любого носителя проекта. Это существенно отличает его от всех остальных ГП, которым такая активность бывает присуща только на самых ранних стадиях развития.

Отметим, что в Азии были и свои глобальные проекты, которые еще не дошли до Европы, вернее, не завоевали больших масс сторонников, например **Буддистский**. Именно по той причине, что их актуальность для нас на сегодня проблематична, я не буду в этой книге на них останавливаться.

За одним исключением – Китай. Китай сегодня стоит на распутье, выберет ли он для себя путь развития, связанный с поднятием упавшего знамени Красного проекта, т. е. пойдет по интернациональному, проектному пути, либо же останется в рамках чисто национальной империи, которую в принципе не будут волновать мировые процессы, напрямую не затрагивающие чисто национальные интересы этнических китайцев и их вассалитет. Много говорит за то, что коммунизм в его классической форме не является целью Поднебесной. В частности, коммунизм негативно

относится к ростовщичеству, а Китай в полной мере адаптирует капиталистический инструментарий, в то время как коммунистическая атрибутика сохраняется только как демпфер преобразования систем.

Пока создается впечатление, что Китай не заинтересован в создании собственного ГП ни на Красной, ни на какой другой (например, буддистско-конфуцианской) основе, чем существенно ограничивает собственные возможности по контролю над миром. Его глобалистские проекты (новый Великий шелковый путь) носят, скорее, экономический характер. Да и активное продолжение этого проекта в новых кризисных условиях остается спорным вопросом.

Но вернемся к историческому обзору. В XVIII в., практически одновременно с появлением концепции финансового капитализма, в работах социалистов-утопистов появились идеи, которые стали базой для развития **Красного** ГП. С точки зрения библейской догматики этот проект стал попыткой возврата запрета на ростовщичество, однако в очень специфической форме.

Поскольку рассуждения первых глав настоящей книги и опыт Исламского проекта показал, что без кредита построить индустриальное общество нельзя, а без индустриального общества невозможно было выиграть соревнование с другими проектами (особенно с Западным), просто запретить ссудный процент было нельзя. И была придумана схема, которая сохраняла банковскую систему, но запрещала частное присвоение доходов от ссудного процента (через обобществление как банковской системы, так и средств производства).

Отметим, что для Маркса, который стал в XIX в. главным теоретиком Красного проекта, такой проблемы особо не существовало, поскольку он считал, что Красный проект (коммунизм) победит во всем мире одновременно. Соответственно, бенефициаром

обобществленной банковской системы станет все общество. А вот у Ленина соответствующая задача возникла, поэтому на территории СССР была создана альтернативная мировой капиталистической банковской система, целью которой было не получение прибыли, а решение экономических задач в рамках хозяйственной системы социализма.

В любом случае тема изучения различных (в том числе и не реализованных) возможных моделей интерпретации Красного проекта представляется мне крайне интересной, но она явно находится за пределами темы этой книги. А пока можно только отметить, что идеология и технологические механизмы этого проекта имеют одну важную особенность (по сравнению с предыдущими) – серьезный уклон в социальную сферу, мощное развитие социальных технологий.

Слабым местом Красного проекта является полное отсутствие мистической составляющей в его практике. Разумеется, в догматике она присутствует (в частности, наличествует символ веры: «Учение Маркса всесильно, потому что оно верно»), но все реализации этого проекта были откровенно атеистическими.

Одно время на контрасте с проектами Капиталистическим и Западным это было не так заметно, однако по мере заимствования альтернативными Красному проектами упомянутых социальных технологий этот недостаток стал играть все большую роль. Не исключено, что попытки Сталина реанимировать православие в 40-е годы были связаны именно с этим недостатком, но его смерть остановила эти попытки.

Красный проект, который в СССР развивался, если так можно выразиться, в достаточно резкой коммунистической форме, проиграл (в том числе и по причинам, указанным выше), но не исчез окончательно, а перешел в латентную форму. Резкое падение уровня

жизни в базовых странах Западного проекта после неизбежного и скорого глобального экономического кризиса неминуемо вызовет мощный ренессанс социалистических идей, хотя пока это не так заметно на фоне активности идей националистических и религиозных.

Кроме того, скорее всего, в силу проблем с долларом в качестве Единой меры стоимости человечество (по крайней мере, на время) объективно будет вынуждено всерьез рассмотреть возможность возвращения в житейскую практику библейского догмата о запрете на ростовщичество.

Именно здесь самое время вспомнить о феномене технологической цивилизации. Основной проблемой Исламского проекта, который явно рвется к контролю над Европой и ищет базовую страну для перехода к иерархической стадии, это полная невозможность отстроить на собственной базе современную технологическую структуру. При этом очевидно, что использовать опыт Капиталистического и Западного проектов он не может – ссудный процент в Исламе запрещен категорически. Но единственный случай в истории, когда технологическое общество было построено без использования ссудного процента, – это СССР, т. е. базовая страна Красного проекта в его коммунистическом варианте. По этой причине не исключено, что проникновение Ислама в Европу начнет принимать существенный социалистический оттенок, что неминуемо будет коррелировать с подъемом аналогичных настроений в условиях острого экономического кризиса.

На этом я заканчиваю описание теории глобальных проектов, хотя рассказать в этом направлении можно еще очень много. Но главный вывод, в общем, более или менее понятен: так как любые два ГП принципиально антагонистичны, поскольку каждый формирует свою

проектную элиту и свои проектные нормы, **объединение и/или преемственность технологических зон возможно только в том случае, если они развиваются в рамках одного проекта.**

Я недаром отметил выше, в описании истории создания Американской технологической зоны, что финансовая система США была тесно кооперирована с финансовой системой Британской империи. Поскольку либеральная идеология выстраивается финансовой элитой исходя из ее интересов, и Британская, и Американская технологические зоны находились под контролем Западного ГП, в связи с чем их объединение по итогам Второй мировой войны не вызвало особых коллизий. А вот Японская и Германская технологические зоны, в которых в первой половине прошлого века продолжал действовать Капиталистический проект, оказались с ними несовместимы, в результате чего их элиты подверглись жесточайшей чистке, а сами проектные структуры были уничтожены. Впрочем, не исключено, что по итогам нынешнего, четвертого, ПЭК-кризиса он возродится.

Именно по этой причине невозможно было неформальное объединение СССР и Германии в конце 30-х годов, хотя экономически это было вполне целесообразно. Именно по этой причине такая сложная ситуация была в Британии 30-х годов, в которой боролись две части имперской элиты: старая, восходящая к Капиталистическому проекту, которую возглавлял Эдуард VIII (и к которой направлялся весной 1941 г. из Германии Рудольф Гесс), и новая, Западная, наиболее известным лидером которой был Уинстон Черчилль. Отречение Эдуарда VIII в конце 1936 г. стало формальной победой Западного ГП в Британской империи, и неудивительно, что уже через несколько лет Черчилль фактически ликвидировал ее как самостоятельный субъект мировой политики.

Отметим, кстати, что политические процессы, происходящие в процессе brexit'a, т. е. выхода Великобритании из Евросоюза, весьма возможно, являются реинкарнацией политических битв 30-х годов прошлого века. И не исключено, что те британские элиты, которые тогда проиграли, сейчас смогут взять реванш.

Похожая ситуация происходит сегодня в России. Запрет Гайдара и его команды, которая до сих пор управляет российской экономикой и финансами, на внутренние (рублевые) инвестиции связан как раз с тем, что они представляют в России элиту Западного ГП. Отсюда и весь пакет либеральных реформ.

И ненависть к Путину на Западе связана не столько с какими-то его личными недостатками, а с тем, что он отказывается полностью передать Россию под управление элиты Западного проекта. Но и полностью убрать представителей этой элиты он не может (пока?), поскольку экономика России полностью встроена в систему разделения труда Американской технологической зоны (а других в мире на сегодня нет).

Если посмотреть на нынешние проблемы США, в том числе на феномен Трампа, то объективно он связан с тем, что экономические проблемы США как базовой страны технологической зоны, держателя воспроизводственного контура пришли в серьезное противоречие с интересами элиты Западного ГП, которая в первую очередь заинтересована в сохранении транснациональной долларовой системы. И это противоречие сильно обострилось в связи с тем, что эмиссионный центр доллара, ФРС США, находится в национальной, а не международной юрисдикции.

Но поскольку сами США последние десятилетия управлялись как раз элитой Западного проекта (последним президентом США, выросшим на идеях приоритета национальных интересов страны, по всей

видимости, был Ричард Никсон, что и стоило ему поста руководителя государства), то она агрессивно противится любым действиям, направленным против ее интересов.

Что хорошо видно по многим событиям последних лет, в том числе отношению к Трампу. Но об этом в следующих главах.

Глава 15

История развития финансовой системы в период доминирования Западного глобального проекта

Все предыдущие главы были посвящены одному (пусть и самому главному) механизму снижения рисков производителей в условиях капитализма, когда инновации стали имманентной частью производственного процесса и стоимость их разработки была включена в воспроизводственный контур. И расширение, и конкуренция воспроизводственных контуров, и появление технологических зон, и их конкуренция, как мирная, так и агрессивная, – это все следствие необходимости расширения рынков сбыта.

В предыдущей главе был дан наконец ответ на вопрос, который был задан во введении: для того чтобы два воспроизводственных контура могли мирно и (более или менее) равноправно объединиться, необходимо, чтобы их развитие происходило в рамках одного ГП. Или хотя бы в рамках двух проектов с единой системой ценностей. Этого, конечно, недостаточно, поскольку есть еще фактор конкуренции проектных элит, но, по крайней мере, не исключено. А вот если системы ценностей не совпадают, то шансов на объединение нет; тут неминуем острый конфликт, который заканчивается победой одного контура, разрушением другого (с экономической точки зрения) и ликвидацией его проектной элиты. В частности, обречены были на неудачу идеи конвергенции и попытки сохранить

античную цивилизацию в рамках христианской модели раннего Средневековья.

Именно по этой причине не дали эффекта быстрого технологического роста Священная Римская империя Габсбургов на серебре Рудных гор и Испанская империя на золоте Латинской Америки: Католический ГП в принципе не давал возможности запустить модель ускоренной инновационной процедуры, поскольку последняя не работает без кредитного механизма. До тех пор, пока ценностная база Католического проекта не была раскачана в процессе Реформации, пока не появился новый, Капиталистический ГП с (пусть и частично пересекающейся) ценностной базой, рассчитывать на переход к новой (ну, или, вспоминая античный Рим, новой-старой) модели развития было невозможно.

Аналогичная ситуация, кстати, в тех обществах, которые развиваются под сенью Исламского проекта. Ни разу ни одному исламскому государству, даже такому сильному, как Османская империя или империя Великих Моголов, не удалось создать индустриальной цивилизации на собственной основе. Чуть получше дело обстоит в шиитском Иране (поскольку дополнительные 2000 лет доисламской цивилизации дают о себе знать), однако все равно все исламские страны принципиально зависят от внешнего индустриального общества, которое не может существовать без узаконенного кредита.

Но уж поскольку (именно в XVI в., не раньше!) кредит появляется как легальный инструмент модели экономического развития, он начинает жить и действовать по собственным законам. В том числе формировать под себя ряд государственных институтов. Более того, как мы увидим в дальнейшем, постепенно он начинает доминировать над базовым по происхождению институтом промышленного производства, именно в

этот момент на смену проекту Капиталистическому приходит проект Западный, элита которого ориентирована именно на финансовые технологии как инструмент своей власти. И в этой главе мы подробно расскажем, как именно развивалась мировая финансовая система в рамках Западного ГП.

Прежде всего нужно отметить, что в отличие от расширения рынков сбыта, которое снижает риски всех производителей во всей экономической системе, кредитование действует иначе. Да, оно снижает риски конкретного производителя, но в реальности – за счет того, что банк перераспределяет риски по всей экономической системе, т. е. – поддерживает более слабых за счет более успешных субъектов экономической деятельности.

Это не считая того, что банк еще должен гарантировать себе получение прибыли.

Вспоминая модель производственной цепочки из предыдущих глав, можно сказать, что банк, кредитуя самое слабое звено в этой цепочке, перераспределяет прибыль вдоль нее (и между другими цепочками) и тем самым выступает инструментом, обеспечивающим механизм совершенной конкуренции. Или, иначе, он снижает риски для этого самого слабого звена, увеличивая их (путем снижения прибыли) для более сильных звеньев.

Если мы сравним деятельность всей банковской системы (отвлекаясь от того, что она может состоять из слабо связанных, а то и конкурентных элементов), скажем, с системой государственного планирования в социалистических странах, то увидим, что работают они очень похоже (работа Госплана, кстати, тоже стоила денег, которые извлекались из общей прибыли системы). Во всяком случае, до тех пор, пока не появилась Федеральная резервная система, которая снижала риски уже банковской системы за счет эмиссии.

А эмиссия, как мы уже отмечали в главе, посвященной второму ПЭК-кризису, неминуемо перераспределяет собственность, т. е. право на доход, методами, которые никак не связаны с хозяйственным механизмом.

Иными словами, если экономическая система (технологическая зона) подходит к порогу начала ПЭК-кризиса, то даже многократная и существенная по масштабам эмиссия не должна давать долгосрочного эффекта, потенциал оптимизации системы уже практически полностью исчерпан. Фактически исчерпание этого потенциала и есть точка начала ПЭК-кризиса, в полном соответствии с логикой Адама Смита об остановке углубления разделения труда в замкнутой экономической системе.

Но зато такое стимулирование банковской системы, снижение ее рисков дает краткосрочный толчок экономике, который, впрочем, затем нивелируется за счет роста инфляции (поскольку избыток денег не находит новых рынков). При этом относительный вес финансовой подсистемы относительно других элементов общей экономической системы начинает стремительно расти в связи с перераспределением собственности (а значит, и прибыли) в ее пользу.

Если исходить из общетеоретической модели, изложенной выше, то после появления ФРС как института, который поддерживал банковскую систему для того, чтобы она, в свою очередь, могла обеспечивать снижение рисков для наиболее слабых хозяйственно-технологических звеньев экономической системы капитализма (а эта система была довольно быстро продублирована по всему капиталистическому миру), выглядит она примерно так. **Общая прибыль** экономической системы (до моментов очередного расширения рынков, если они возможны) с какого-то момента начинает **сокращаться** (т. е. начинается ПЭК-

кризис), но **доля** этой прибыли, которую получает финансовая система, при этом **растет**.

Разумеется, процесс расширения рынков сбыта, уж коли он случается, в этот стройный процесс вносит некоторые искажения. В реальности использование потенциала финансовой системы приводит к тому, что темпы осваивания новых рынков резко возрастают по сравнению с ситуацией, когда невозможно использовать эмиссионный по происхождению финансовый рычаг. В том числе за счет того, что она дает новые, кредитные рычаги для такого освоения. Сложность состоит в том, что сама финансовая система уже не может отказаться от использования этого рычага не только для осваивания новых рынков, но и для перераспределения собственности в свою пользу на старых.

Не вдаваясь пока в тонкости (они будут описаны ниже), я привожу график доли общей прибыли, которую перераспределяет в свою пользу финансовый сектор экономики США (рис. 20).

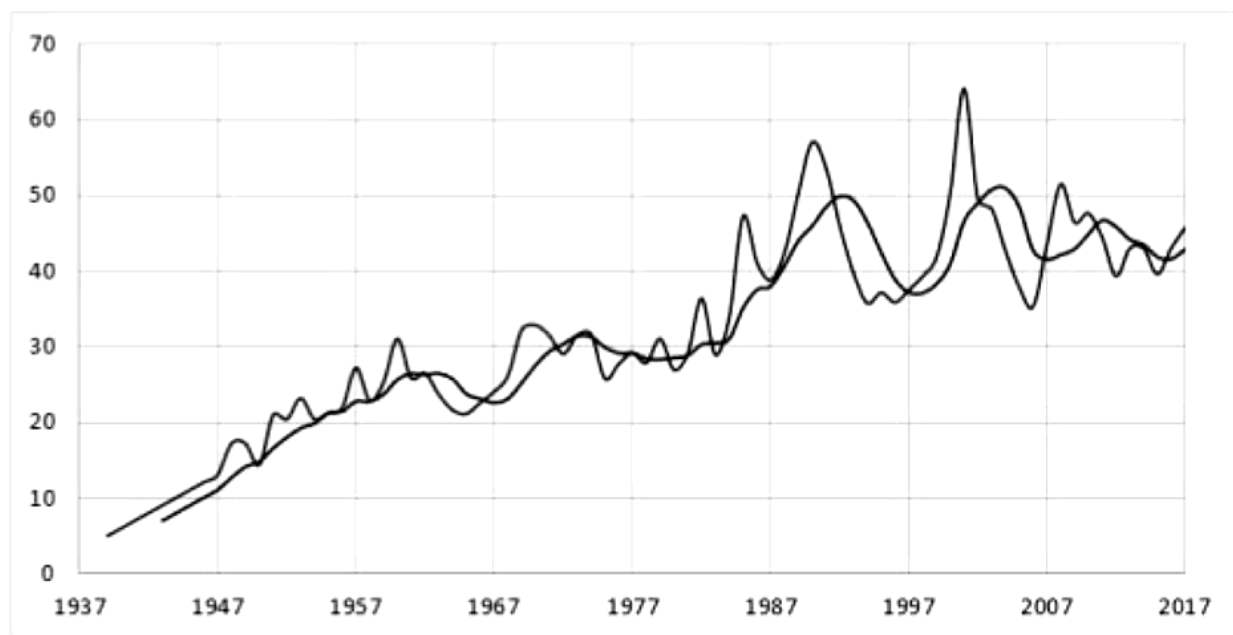


Рис. 20. Доля финансового сектора в общей прибыли корпораций (<https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=nMJS>)

Замечание. Рост собственности, полученной бенефициарами финансовой системы США в 30-е годы, в период Великой Депрессии, с помощью того эмиссионного механизма, который был описан выше, в этом графике, разумеется, не отражен.

И, как это хорошо видно из графика, этот процесс становится доминирующим в рамках понимания тех экономических механизмов, которые описывают развитие крупных экономических систем. Собственно, доминирование это становится настолько мощным, что меняет базовую ценностную систему, и Капиталистический ГП сменяется Западным.

Соответственно, в этой главе я опишу эволюцию той кредитно-финансовой модели, которая привела к нынешнему состоянию мировой финансовой системы, и покажу, что она абсолютно четко укладывается в описанную в первых главах экономическую схему. К слову, в этом месте я нахожусь в конфронтации с рядом идеологических противников доминирования финансовой элиты, искренне убежденных в том, что за ее развитием и экспансией, как экономической, так и политической, стоят конкретные силы и люди, которые целенаправленно шли к мировому господству. Ну, или, если говорить прямо, речь у них идет о том, что развитие человечества шло в рамках чисто конспирологических схем.

Я с этим не согласен категорически. Нет, это не значит, что в каждый конкретный момент не было сил и/или конкретных лиц, которые были бы конкретно заинтересованы в развитии или противодействии складывающимся процессам, но вся их активность и попытки влиять на ситуацию, скорее всего, успеха бы не достигли, если бы за ними не стояли абсолютно объективные процессы, а именно острая необходимость постоянного снижения рисков производителей. И вся эта

книга во многом как раз и посвящена тому, чтобы эту базовую объективную линию вычленить и показать. А также объяснить, какие методы и инструменты можно использовать для того, чтобы этим процессам эффективно противостоять.

Кстати, эта моя позиция хорошо подтверждается событиями последних лет (ниже я опишу их дополнительно), которые показывают, как эта доминирующая в мире много десятилетий сила, мировая долларовая мафия, финансовый интернационал, или как там ее еще называют в прессе, начинает из раза в раз давать сбои. Как только контролируемый финансистами механизм стимулирования экономического роста (т. е., как понимают читатели этой книги, снижения рисков производителей через эмиссию) перестал эффективно работать, всеилию банкиров пришел конец. И, скорее всего, еще на жизни нашего поколения мы увидим не просто закат их могущества, но переход профессии финансиста из чрезвычайно престижной и могущественной в скучную и малопривлекательную – какой она была, например, в СССР.

С момента создания ФРС до конца Второй мировой войны развитие мировой финансовой системы, в общем, соответствовало описанным выше механизмам. Каждая технологическая зона активно защищала свою валютную систему, центробанки, государственные или частные, поддерживали банковскую систему даже после начала второго ПЭК-кризиса в начале 30-х годов (напомню, что в 1927 и 1929 гг. произошел обвал финансовых пузырей, а собственно дефляционный кризис, резкое падение частного спроса, начался в США весной 1930-го и продолжался до конца 1932 г.). Да, эмиссия использовалась для перераспределения собственности, но в целом достаточно жесткие законы, которые были еще усилены по итогам кризиса в 1933 г., не позволяли

финансистам уж слишком сильно вмешиваться в хозяйственный механизм.

Наиболее важными из таких законов был, разумеется, золотой стандарт, существенно ограничивавший эмиссию, и закон Гласса – Стиголла, который запрещал спекулирование на финансовых рынках (фондовом в первую очередь) чужими деньгами. То есть банки не могли самостоятельно, без уведомления контрольных органов, играть на бирже теми деньгами, которые у них лежали на депозитах.

Затем началась Вторая мировая война (мы уже писали о ней), война, точно укладывающаяся в ту схему развития капитализма, которая сквозной линией проходит через всю эту книгу. Это была война технологических зон за рынки, тем более жесткая, что Германская технологическая зона, еще контролируя передовые технологии (об этом см. выше), уже не могла обеспечить их развитие в рамках тех рынков, которые ей были выделены по итогам Первой мировой войны и создания Советской технологической зоны.

К тому моменту, когда контуры политического устройства послевоенного мира уже стали вырисовываться более или менее четко (т. е. после Тегеранской конференции в 1943 г.), стало понятно, что нужно выстраивать и контуры мира финансово-экономического. Общемирового или, по крайней мере, в рамках той территории, которую должны были контролировать оставшиеся после войны технологические зоны. При этом в двух из них, Британской и Американской, доминировал Западный ГП, а в Советской, естественно, Красный.

Чуть забегаю вперед, напомним, что в Бреттон-Вудской конференции, которая и стала экономическим аналогом Тегерана, Ялты и Потсдама, СССР участвовал (т. е. априори возможность того, что результаты этой конференции станут именно мировыми правилами,

была), но затем отказался ратифицировать соответствующие документы. И Бреттон-Вудская модель окончательно распространилась на бывшую территорию Красного проекта только в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века.

Традиционно вспоминают, что эта конференция установила доминирование доллара США. В реальности доминирование (осуществляемое через прямую привязку к золоту) было предложено двум валютам, доллару и британскому фунту стерлингов, но Великобритания довольно быстро отказалась от этой чести, поскольку она оказалась слишком дорогой (фактически это было практически неизбежно после тех решений, которые были приняты Рузвельтом и Черчиллем еще в 1940-1941 гг.). Привязка же доллара к золоту была отменена через 27 лет после конференции, 15 августа 1971 г., однако к тому времени его доминирование уже осуществлялось другими механизмами.

В реальности же главной задачей Бреттон-Вудской конференции была разработка механизма расширения Американской технологической зоны на ту территорию (рынки), которая ей досталась по итогам Второй мировой войны и которая включала в себя метрополию и часть периферии Британской технологической зоны, а также части Германской и Японской технологических зон. Именно по этой причине попытки британской делегации, главным экспертом которой был Дж. М. Кейнс, навязать свой подход (основанный на балансе между реальным сектором экономики и частным спросом, т. е. на том подходе, который в дальнейшем получил название «кейнсианство») закончились неудачей, а Кейнс просто покинул конференцию.

Логика же американской делегации состояла в том, что поскольку единственным реальным источником спроса в мировой экономике на тот момент являлась экономика США (больше половины мировой экономики,

т. е. больше, чем весь остальной мир, вместе взятый), то необходимо было обеспечить рост экономики Западной Европы через доступ к этому спросу, а все остальную (новую) территорию Американской технологической зоны необходимо было перевести на доминирование доллара. Отметим, что в рамках такого подхода для Западной Европы переход к доминированию доллара был практически неизбежен, поскольку спрос в США, как понятно, формировался именно в долларах.

Отказаться от подъема экономики Западной Европы (или переносу этого подъема в неопределенное будущее) тоже было невозможно, поскольку колоссальный левый подъем в политическом движении вызывал опасения резкого роста привлекательности советской модели развития. Роль коммунистов в послевоенных Италии и Франции была очень велика, и единственным надежным вариантом борьбы с этим явлением (если не считать политического террора, который, конечно, тоже имел место) было резкое повышение уровня жизни населения. Отметим, кстати, что обязательным условием участия в «плане Маршалла» было отсутствие коммунистических партий в парламентах соответствующих стран.

Вопреки распространенному мнению, роль «плана Маршалла» была ограничена. Во-первых, доля инвестиций в основные фонды стран Западной Европы в рамках этого плана была не так уж велика, во-вторых, большая часть денег по этому плану шла на покупку производственного оборудования в самих США, в-третьих, ключевой проблемой было не создать производящие мощности (в Западной Германии для этого в основном использовались инвестиции из Швейцарии, и это наводило многих экспертов на подозрения, что это были, собственно, те самые деньги, которые нацисты награбили по всей Европе, а затем

вывезли в безопасное место), а обеспечить спрос на их продукцию.

И вот тут-то стало понятно, что сделать это сколько-нибудь быстро без допуска компаний к внутреннему спросу в США просто невозможно. Это сейчас совокупный спрос Евросоюза превышает внутренний спрос США, а тогда все было иначе, как я уже отмечал, спрос в США был больше, чем спрос всех остальных стран мира, вместе взятых. И формировался этот спрос как раз в долларах. Модель, которая была выбрана, исходила именно из этого обстоятельства.

Суть ее состояла в том, что на первом этапе восстановленные или созданные заново предприятия Западной Европы (за исключением Британии, которой все-таки война нанесла не такой мощный урон) начали работать на американский спрос, выраженный в долларах. Под эти доллары, полученные в Западной Европе (их потом называли «евродоллары»), и выпускалась национальная валюта, которая обеспечивала рост внутреннего спроса.

При этом, разумеется, существенно росла сфера оборота доллара США в мире, что создавало необходимость не только эмиссии, но и инструментов ее обслуживания за пределами США. И это в тот период, когда, напомним, американским банкам было запрещено создавать филиалы. Даже позднее, когда ограничения на банковскую деятельность ослабли, американским банкам разрешили создавать только один филиал внутри США. Иными словами, для реализации программы расширения оборота доллара необходимо было не просто создавать специальные институты, но и защитить их от (на первом этапе потенциального) произвола национальных властей, которые могли бы начать защищать внутренние рынки от резких колебаний валютных курсов и притока/оттока спекулятивных капиталов.

Для решения этих задач в рамках Бреттон-Вудской конференции были созданы несколько международных институтов, которые до сих пор определяют параметры мировой финансовой системы. Это Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк и Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), которое сегодня носит название Всемирной торговой организации (ВТО). Все они благополучно существуют до сих пор. При этом реформа международных финансов не была доведена до конца: валюта международных расчетов и (после 70-х годов) Единая мера стоимости в экономике – американский доллар – и институт, ее регулирующий (Федеральная резервная система США), остались под национальной юрисдикцией.

На тот момент, когда экономика США явно доминировала над всей мировой, это не играло большой роли. Но сегодня, когда доля США в мировом потреблении составляет заведомо больше 30 % от мировой (а возможно, и ближе к 40 %), а доля в производстве точно меньше 20 %, это стало, как мы увидим дальше, серьезной проблемой для мировой финансовой системы. Да, с учетом описанной выше схемы расширения сферы доминирования доллара (а позднее в рамках этой схемы произойдет экономическое чудо в Японии, на Тайване, в Южной Корее и в Китае) иного результата ожидать не приходилось, но тогда, в преддверии окончания Второй мировой войны, никто не ожидал такого структурного разрыва в экономике США.

При этом если начать внимательно смотреть на формальные документы, определяющие деятельность всех этих организаций, то можно сильно запутаться. Особенно с учетом того, что они существенно менялись за последние 70 с лишним лет просто под воздействием объективных обстоятельств. По этой причине в настоящем тексте я попытаюсь дать краткий экономический смысл реального существования всех

этих институтов. Заключается он в очень простой концепции: **стоимость кредита для конкретной компании определяется ее близостью к эмиссионному центру доллара.** То есть Федеральной резервной системе США.

При этом степень близости определяется самими Бреттон-Вудскими институтами (т. е. в реальности элитой Западного ГП), которые к тому же следят за тем, чтобы национальные власти не пытались нарушить этот принцип за счет суверенных государственных институтов. В частности, путем дешевого рефинансирования национальных кредитных институтов, кредитования бюджета с большой долей внутренних инвестиционных расходов и/или ограничения внутренних валютнообменных операций (запрет на них прямо внесен в Устав МВФ).

Почему это правило носит на сегодня универсальный характер? А потому, что ВТО следит за тем, чтобы рынки были глобальны и никто, пользуясь своим суверенитетом, не мог защищать внутренние рынки от внешнего воздействия. Чтобы нельзя было использовать инструменты эмиссии и государственной кредитно-денежной политики для снижения стоимости кредита для национальных предприятий, используются инструменты МВФ и Мирового банка (например, политика «карренси боард», т. е. привязка национальных валют к имеющимся валютным резервам, в разных ее ипостасях).

При этом, поскольку США до сих пор контролируют самые крупные в мире финансовые рынки и почти все товары в мире чего-то стоят только потому, что их можно обменять на доллары, отказ от сотрудничества с упомянутыми организациями возможен, но очень дорого стоит населению тех стран, которые решились на такой поступок. Грубо говоря, если попытаться реализовать такую политику, то люди в ней должны будут жить

очень бедно. Что хорошо видно по Кубе и Южной Корее 90-х годов.

Разумеется, в такой ситуации в полной мере действует принцип «коготок увяз – всей птичке пропасть». Как только какая-то компания пытается выйти на богатые рынки США (или связанных с ними стран), выясняется, что она должна получать рейтинги в международных агентствах (иначе можно попасть под демпинговые санкции в рамках расследования по процедурам ВТО, не получить дешевый кредит и т. д.). Собственно, стоимость кредита определяется как раз рейтингом, который ставят аффилированные с ФРС и денежными властями США рейтинговые агентства. Но делают они это не просто так, а на основе информации, которую еще нужно получить. Словам самой компании, естественно, никто не поверит, а это значит, что если кто-то хочет получить рейтинг, он должен нанять аудиторскую компанию, причем не абы какую, а аффилированную с теми же структурами. Поскольку остальным, ясное дело, веры нет.

Аудиторская компания приходит и дает показатели, по которым агентства ставят низкий рейтинг. А для его повышения нужно провести комплекс мероприятий, которые должен определить опять-таки не абы кто, а консалтинговая компания, аффилированная с предыдущими структурами (раньше они вообще с аудиторскими компаниями составляли единое целое). Ну, а дальше те, кто эти мероприятия реализует, рейтинг свой, конечно, улучшают, но зато встраиваются в действующую финансовую систему, причем – на вторых-третьих ролях.

Почему на вторых-третьих? А потому что самые высокие рейтинги им все равно не дают, ведь они – «чужие». А что такое более низкий рейтинг? Это более дорогой кредит, т. е. фактически дополнительный налог, который уплачивается в пользу американских банков.

Если речь идет о конкретной стране, то **все** ее компании платят такой дополнительный налог в пользу США. Может быть, для одних компаний он немного больше, для других – меньше, но он существует всегда. И чем ближе государство к США, чем более поддерживает оно политику США – тем меньше этот (условно Бреттон-Вудский) налог на национальную экономику.

Именно в этом налоге на все страны и народы, входящие в финансовую систему (сегодня – практически мировую), и есть сегодняшняя суть Бреттон-Вудских соглашений! Фактически все платят своеобразную десятину в пользу США – за то, что когда-то именно их экономика вышла победителем во Второй мировой войне. СССР и страны Социалистического Содружества какое-то время были от этого налога избавлены, но события 1988-1991 гг., разрушение мировой системы социализма, заставили и их платить этот налог.

Собственно, слово «налог» тут даже не очень удачное, поскольку оно предполагает некий порядок и регламентацию, которые не так-то просто изменить. Скорее, тут подходит слово «дань», и в этом смысле Россия после 1991 г. вновь вернулась в ситуацию монголо-татарского ига, когда дань собирали вначале присланные баскаки, а затем и собственные князья, в роли которых сегодня выступают российские банки. И избавиться от этой дани (которая ставит все без исключения российские компании в более неудачную конкурентную позицию по отношению к компаниям, платящим меньшую дань, в первую очередь американским) можно только одним способом – резко сократить взаимодействие с долларовой миром.

Кстати, примерный размер этой дани можно определить.

Если в максимуме наш (суверенный и корпоративный) валютный долг составлял около 700 млрд долларов и если предположить, что средняя

ставка по этому долгу около 5 % (на самом деле больше), то платили мы около 35 млрд в год. Просто так. Разумеется, другие тоже платят, но сильно меньше. Собственно, мелкий и средний бизнес тоже кредит под 5 % у нас не получит – а значит, конкурировать с импортом при прочих равных условиях не может. И это нужно четко понимать. Отметим, к слову, что сегодня наш совокупный долг меньше. Зато мы практически бесплатно отдаем наши бюджетные деньги в управление США (в том числе через покупку американских государственных ценных бумаг), даже не имея надежной гарантии, что эти деньги нам вернут (Иран тому пример).

Глава 16

О влиянии Бреттон-Вудской системы на структуру себестоимости

Прежде чем продолжить обсуждение истории развития мировой (на сегодня) финансовой системы капитализма, необходимо несколько слов сказать о влиянии этой системы на невидимую руку рынка или, иначе, на структуру себестоимости продукта.

На эту тему накопилось уже столько шуток, что поручик Ржевский, Василий Иванович и мальчик Вовочка нервно курят в сторонке, однако шутки шутками, но некоторые основания для ссылок на эту самую руку у Адама Смита были. Другое дело, что после усиления роли финансового сектора в экономике, вспомним картинку из предыдущей главы, эти основания существенно изменились.

Прежде всего посмотрим на классический свободный рынок.

У нас есть место, где стоит много лотков, куда селяне и селянки приносят продукты своего труда (огурцы, помидоры, картошку и т. д.), которые покупают дачники и отдыхающие. При этом жизнь в данном месте идиллическая, рэкетиров и прочих чиновников нет – так что цены устанавливаются стихийным образом. Так вот, как показывает опыт, в рамках такой модели рынка довольно быстро устанавливаются единые цены, которые учитывают разные обстоятельства (небольшую разницу в качестве продукции, желание тех или иных продавцов побыстрее продать остатки и уйти с рынка домой и т. д.). Это и есть невидимая рука.

Отметим, что если на такой рынок приедут люди с оптовыми объемами, которые начнут демпинговать (т. е. занижать стихийно установившиеся цены), то они довольно быстро разрушат всю структуру такого рынка и либо будут изгнаны, либо изгонят независимых продавцов. В рынок может вмешаться и государство; например, на рынке откроют государственный магазин (как в СССР), который будет держать некую низкую цену. Пусть продукция у него будет и не очень высокого качества, но слишком завышать цену он уже не даст. Ну, про ситуацию рэкетиров, которые не дают снижать цену и берут со всех продавцов дань, я даже не рассматриваю, тут уж точно рука, и даже для стороннего взгляда, может, и невидимая, но все-таки не рынка.

А вот теперь представим себе, что уровень разделения труда вырос. Тогда появляются принципиально новые проблемы, поскольку покупатели являются не конечными, а промежуточными. То есть при расчете цены они должны учитывать не только свои собственные соображения, но и соображения тех покупателей, которым будут продавать свою продукцию, и в нее то, что они покупают, включено в качестве составной части. Тут у невидимой руки рынка появляется еще одно поле деятельности.

Дело в том что когда на конечном рынке продается то или иное изделие (или услуга), то полученные в результате деньги делятся между всеми участниками производственной цепочки. То есть, конечно, поставщики физически обычно их получают до того, как товар ушел конечному покупателю, но так или иначе распределение все равно происходит. И возникает вопрос: а как они делятся? Так вот, при прочих равных условиях невидимая рука рынка должна сделать так, чтобы прибыль в каждом звене производственной цепочки была примерно одинакова. На всякий случай

повторю – именно прибыль, а не доход! Это, собственно, и будет та самая картина, которая называется совершенной конкуренцией, я про нее уже писал.

Если прибыль в каком-то звене становится слишком маленькой, соответствующие производители уходят с рынка, товар становится дефицитным, его цена растет, как и прибыль. Если прибыль слишком большая – в соответствующий сектор устремляются новые производители, цена, а значит, и прибыль падают.

Обращаю внимание: практически никогда не бывает, чтобы цена на какую-то конкретную сделку была в точности равновесной, однако она так или иначе все время балансирует вокруг некоторого равновесного состояния, определяемого той самой невидимой рукой. Однако такая идиллическая картина держится только до тех пор, пока мы не учитываем некоторые другие факторы.

Главный из них – участие финансового сектора. Я уже упоминал о том, что за конечный продукт платят сильно после того, как комплектующие прошли по всей цепочке промежуточных рынков. Поскольку реальный производитель долго ждать не может, кто-то должен ему оплатить его товары или услуги. Обычно это банк, который дает кредит денежный, или покупатель, который дает аванс, или более ранний (по цепочке) производитель, который дает кредит товарный. А банк при определении стоимости исходит из своих собственных интересов. Например, если он много кредитовал какого-то производителя, то он заинтересован в том, чтобы покупатели того товара, который этот производитель продает, не испытывали проблем с деньгами. И наоборот, чтобы конкуренты этого производителя испытывали сложности.

Аналогично в процесс равномерного распределения прибыли вмешиваются крупные компании, которые оказываются на пути торговых цепочек. Классический

пример – монополия посредника в сельском хозяйстве, который держит на голодном пайке реального производителя, завышает цену для торговли и тем самым перераспределяет прибыль по цепочке в свою пользу.

Но следствием такой ситуации является существенное повышение зависимости всей производственной системы от различного рода финансовых и экономических пертурбаций, поскольку реальное распределение себестоимости по производственной цепочке все дальше отходит от пресловутого равновесного состояния. Если вдруг стоимость кредита начинает расти (в связи с чисто внешними для производственной системы факторами), если вдруг падает конечный спрос – из системы начинают вываливаться самые слабые звенья, получающие минимальную прибыль. И дело даже не в том, что это приводит к увеличению безработицы, снижению спроса и т. д. Дело в том, что разрушается вся производственная цепочка, в которой начинают образовываться не просто узкие, а прямо-таки непроходимые места.

При этом рассчитывать на сознательность тех, кто на протяжении многих лет получал несправедливую (с точки зрения равномерного распределения) прибыль, достаточно наивно. Не говоря уже о том, что подчас они ничего и не могут изменить, поскольку сами связаны довольно жесткими обязательствами с лицами и структурами, находящимися вне производственной системы и тем самым имеющими о ней довольно абстрактное представление (желающие могут здесь обратиться к моей написанной совместно с Сергеем Щегловым книге «Лестница в небо»).

Но и это еще не все. Кредитное стимулирование конечного спроса (потребителей) приводит к еще одному специфическому эффекту – концентрации спроса

в отдельных престижных сегментах. Сегменты эти разные для разного уровня потребления, но концентрация точно имеет место. И это тоже создает серьезную опасность.

Эти сегменты перераспределяют на себя значительную часть промежуточного спроса, причем именно в этой части поставщики получают обычно максимальную прибыль. Соответственно, резкое сокращение этого объема может привести к снижению прибыли ниже критического уровня даже в том случае, если другие покупатели вообще не снижают своих покупок. И в результате мы опять-таки попадаем в ситуацию высокого риска распада всей производственной системы.

Все приведенные рассуждения, которые, конечно, можно дополнять и дополнять, приведены с одной-единственной целью: показать, что современные экономические механизмы имеют очень мало общего с той конструкцией, которую Адам Смит называл невидимой рукой рынка. Ну или, точнее, продемонстрировать, что невидимая рука рынка сегодня больше основана не на собственно производственных и торговых отношениях, а на совсем других механизмах, которые к процессу производства и продажи конкретного товара могут вообще не иметь никакого отношения. А также показать, что современный кризис рушит именно те конструкции, которые обеспечивали устойчивость этой модели, далеко отстоящей от равновесных схем, описанных классиками экономики (по неизвестной причине они считаются действующими и сегодня).

А ведь есть еще одно обстоятельство, которое, как я уже упоминал выше, проявилось после создания ФРС США, а особую актуальность получило после принятия Бреттон-Вудских соглашений и затем появления «рейганомики». Дело в том, что расширение сферы

долларового оборота за пределы собственно США (со второй половины 40-х годов прошлого века) и увеличение внутреннего спроса (как мы увидим чуть ниже, главного механизма «рейганомии») означает, что все большее и большее количество активов монетизировалось, капитализировалось и оборачивалось в долларах. Но увеличение активов неминуемо ведет к необходимости эмиссии долларов, которая резко выросла с 1945 г. по сравнению с предыдущим периодом.

Новые активы, которые появлялись либо внутри долларовой системы (например, в результате монетизации и капитализации услуг), либо вовне (например, включение в долларовый оборот таких активов, как производственные активы или недвижимость, находящиеся за пределами изначальной сферы оборота долларов, т. е. не в США), имели своих владельцев (бенефициаров). И вся система Бреттон-Вудских институтов, включая эмиссионный центр – ФРС США, которая с 1944 г. работает не только как национальный, но и как международный институт, решала в том числе крайне важную задачу: как справедливо поделить образующиеся эмиссионные доллары между владельцами новых активов и собственно США. Забегая вперед, в более понятные для читателя времена, для России этот вопрос сводился к определению системы приватизации и капитализации сырьевых компаний, распределению собственности на них.

Отметим, что именно возможность получения такой доли от эмиссии и стала главным привлекательным фактором для элит многих стран по вхождению в долларовую зону. Именно за счет распределения этих эмиссионных долларов и появились миллиардеры во всех странах Восточной Европы и бывшего СССР – другого источника просто не было. И, кстати, отсюда

сразу следует, что рассчитывать на то, что эти люди вдруг станут патриотами своих стран, достаточно наивно – поскольку в рамках получения своей доли от эмиссии они взяли на себя серьезные обязательства (широкой публике, разумеется, неизвестные). Многие искренне не понимают, почему руководство Евросоюза столь пошло лежит под США. А ответ очевиден, он как раз в том, как была поделена собственность (и создана ее капитализация) в рамках Бреттон-Вудской системы и как она поддерживается за счет эмиссионных механизмов и контроля за капитализацией этих активов.

Это, конечно, очень увлекательная тема, но она все-таки не совсем макроэкономическая, и поэтому ее я в этой книге обсуждать не буду. Для нас принципиально другое обстоятельство: в результате расширения долларовой зоны в ней все время образуется избыток эмиссионных долларов, которые в процессе легализации в экономической системе создают эмиссионный доход. Суть его в том, что попытка проследить возникновение этого дохода за счет поворота финансовых потоков назад, в прошлое, ни к чему не приведет, – он получился не в результате чьей-то хозяйственной деятельности, а в результате денежной (долларовой) эмиссии. Причем, в отличие от нормальных колебаний денежной массы, которые приводят как к появлению, так и к уменьшению объема денег, здесь имеет место постоянный и, как будет видно в дальнейшем, немаленький поток.

Я специально не проводил исследований по величине этой прибыли. Задача это сложная, поскольку нужно научиться отделять денежную эмиссию от кредитной (связанной с деятельностью банков по мультипликации наличных денег) и четко определить переход капитала в доход всей экономической системы.

Ни та, ни другая задача не имеют общепринятой методики расчета, и любые попытки предложить такие методики и сделать на их основании выводы будут

крайне уязвимы для критики, в том числе носящей далеко не конструктивный характер. Кроме того, ФРС никогда не давала в публичное поле реальной информации об объемах долларовой массы за пределами США. Но, с точки зрения общеэкономических рассуждений, вывод тут совсем простой и однозначный – в экономической системе все время появлялся дополнительный доход.

Впрочем, один пример, который показывает не только масштаб явления, но и сложность с его оценкой, привести можно. Дело в том, что любая мощная институциональная структура (в нашем случае система транснациональных банков, созданная для обслуживания международного долларowego оборота), довольно быстро включает любой постоянный доход во внутреннюю структуру. Или, точнее, формирует под него соответствующую внутреннюю инфраструктуру. По этой причине исчезновение такого источника ведет к тому, что эта институциональная структура начинает требовать альтернативные и сравнимые по порядку источники дохода. И чем больше был этот доход, чем мощнее была создана инфраструктура, тем сложнее ее ликвидировать, тем более сложную задачу поиска новых источников дохода приходится искать, в случае, если оскудеют старые.

После кризиса доткомов в 2000 г. и повторного обвала биржи в сентябре 2001 г., которые, в общем, оформили закрытие процесса появления в (уже) мировой экономической системе новых материальных активов, главным источником таковых стал будущий частный спрос. Именно он, кстати, позволил увеличить стоимость недвижимости в США и обеспечил пузырь, который рухнул в 2007-2008 гг. Оформлялся этот спрос в росте долга американских домохозяйств, который набирал 10 % в год и непосредственно перед кризисом 2008 г. увеличился примерно на 1,5 трлн долларов за год, что, к

слову, превышало 10 % ВВП США на тот момент. Фактически это означает, что домохозяйства тратили на свои расходы существенно больше, чем могли себе позволить в соответствии с реально получаемыми доходами. Как будет видно ниже, картина во всей своей полноте еще интереснее, но, с точки зрения поставленного вопроса, мы получаем вполне адекватную картину, рост объема частного долга (т. е. активов банков) на 10 % от его общего объема. Или постоянное превышение расходов домохозяйств (к началу кризиса – на 1,5 трлн долларов) сверх нормальных каждый год (рис. 21).

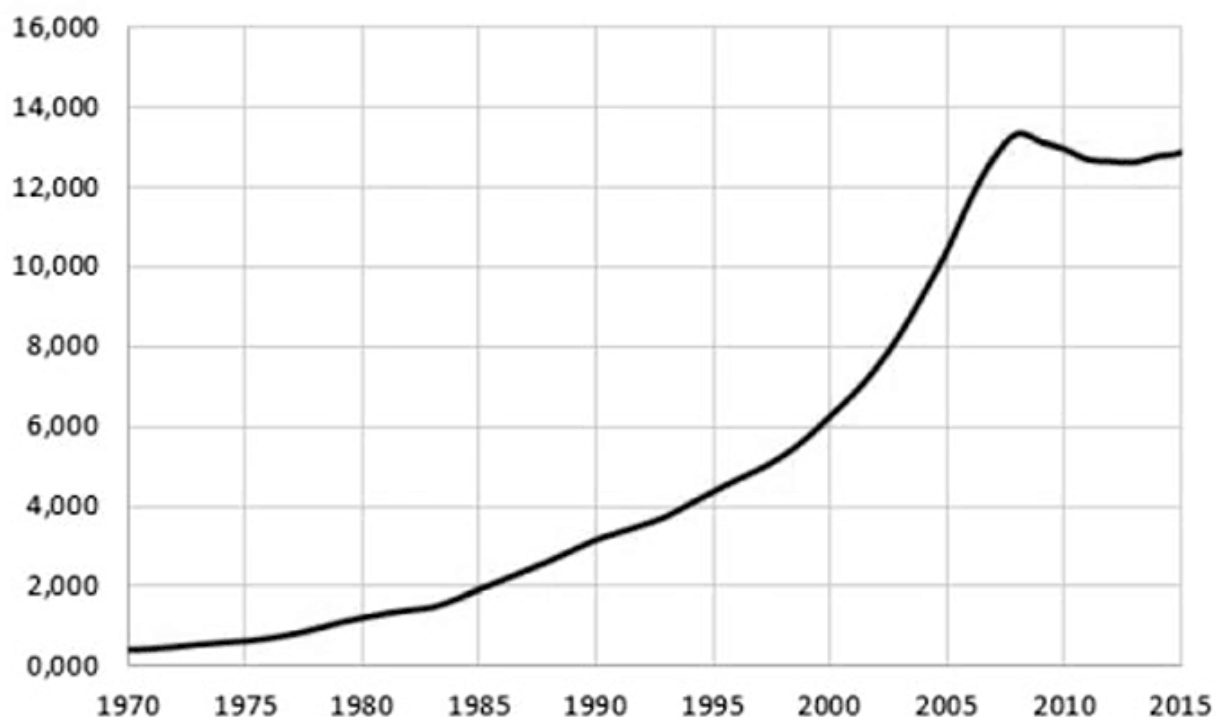


Рис. 21. Рост долгов домохозяйств (потребительский кредит и ипотека) (потребительский кредит: <https://fred.stlouisfed.org/series/HCCSDODNS>; ипотека: <https://fred.stlouisfed.org/series/HHMSDODNS>)

При этом денежной эмиссии вообще практически не происходило, денежная база в США почти все 2000-е

была меньше триллионов долларов (800 млрд на момент начала кризиса в 2008 г.), весь оборот новых активов (долгов домохозяйств) обеспечивался за счет кредитной эмиссии, кредитный мультипликатор вырос до 17 (рис. 22).

Разумеется, это ничего не говорит о количестве долларов, которые были эмитированы для вывоза за пределы США, но можно предположить, что и этот объем был не очень велик (с учетом экономической ситуации эти деньги были бы быстро ввезены в США и там так или иначе себя бы обнаружили).

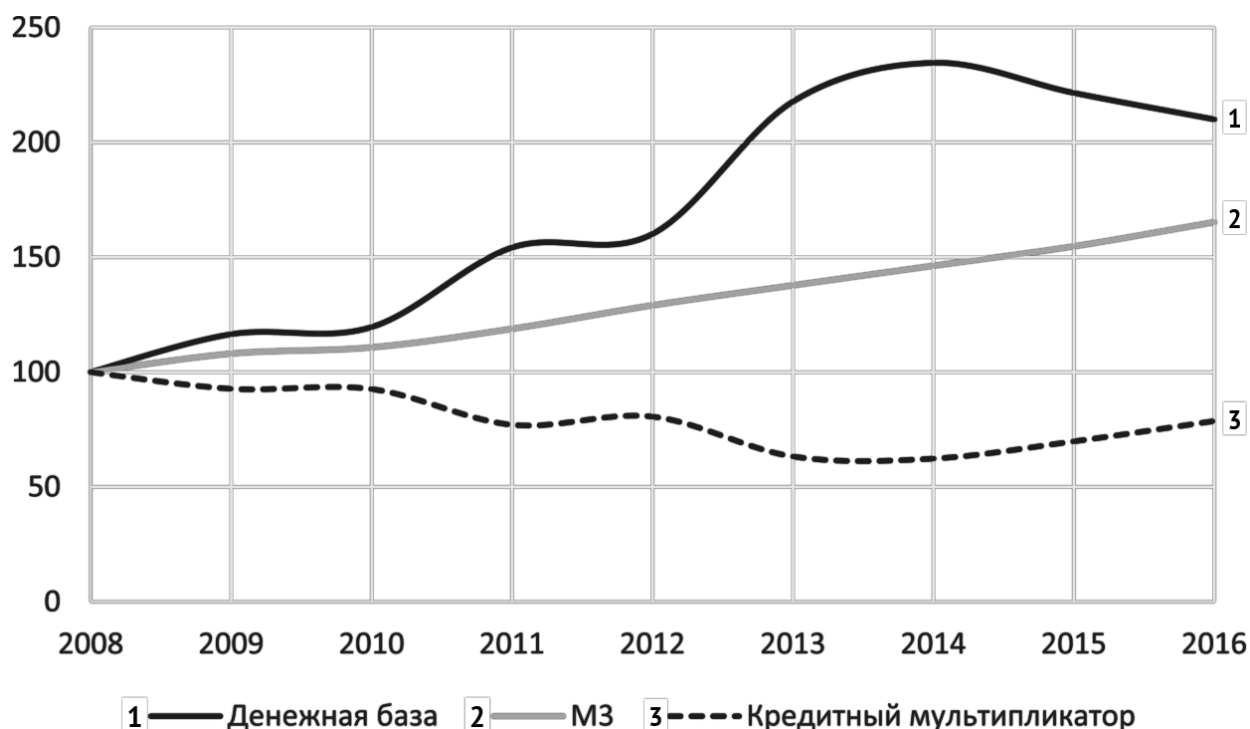


Рис. 22. Денежная база, М3 и кредитный мультипликатор. Относительные показатели, на 2008 г. – 100 %. (денежная база: <https://fred.stlouisfed.org/series/BOGMBASE>; агрегат М3: <https://fred.stlouisfed.org/series/MABMM301USA189S>)

Поскольку массовой денежной эмиссии не было, то масштаб роста денежной массы за счет роста долга и кредитной эмиссии как раз говорит о том, каких

потенциальных масштабов может достигать соответствующий процесс. Разумеется, в 40-50-е годы он был меньше, с учетом меньшего объема экономики, однако относительная его величина (в 10 % от ВВП США) вполне может соответствовать реальности.

Возникает вопрос, а нельзя ли проблему эмиссионного дохода просто свести к проблеме превышения частного спроса над реально располагаемыми доходами домохозяйств. К сожалению, это не так. Поскольку эмиссионный доход поступает в экономику через банки, они имеют достаточно много дополнительных инструментов для его доведения до хозяйствующих субъектов. Это и сокращение ставки кредитования, и изменение условий выдачи кредитов, и регулирование доходности разного рода ценных бумаг, и оценка рисков, и рейтинги, и еще многое другое. Все это, формально, на объем расходов потребителей не влияет, однако масштаб цен затрагивает очень серьезно.

Таким образом, главный вывод, который можно сделать из вышесказанного: эмиссионный доход, достигавший последние десятилетия вполне приличных на общем экономическом фоне масштабов, больше в современной экономической системе не образуется. Но что это означает с точки зрения конкретного субъекта хозяйственной деятельности? Он находится в рамках сложных и длинных технологических цепочек, в которых перераспределяется доход, образующийся от продажи конечного продукта. Если эмиссионных денег в экономике становится меньше, то начинается конкуренция внутри технологической цепочки за перераспределение сокращающегося дохода.

При этом возникает ряд очень интересных вопросов. В частности, можно отметить следующие. Во-первых, не получится ли так, что сокращение эмиссионного дохода будет настолько велико, что съест всю образующуюся в

экономике прибыль? Или, иначе, не получится ли так, что совокупные расходы экономики, созданной в период роста инфраструктуры, станут больше, чем тот объем прибыли, который она генерирует? Поскольку это место важное, попытаюсь его сформулировать более точно.

Для того чтобы расширить экономическую систему (технологическую зону, самодостаточную систему разделения труда, имеющую собственный воспроизводственный контур), необходимо создать под нее инфраструктуру. Но такая же инфраструктура нужна, если в фиксированной экономической системе происходит переход к модели с более высоким уровнем разделения труда. Для последнего такого перехода, который получил название информационной революции, соответствующий процесс можно назвать цифровизацией. Но инфраструктура всегда стоит денег, причем чем она более сложная, тем более дорогая. И если масштаб экономической системы не меняется, а инфраструктура усложняется, то теоретически с учетом логики Адама Смита в некоторый момент увеличение себестоимости новой инфраструктуры станет больше, чем та дополнительная прибыль, которая образуется в этой системе за счет углубления разделения труда. Просто потому, что эта дополнительная прибыль на каждом следующем шаге углубления разделения труда быстро уменьшается.

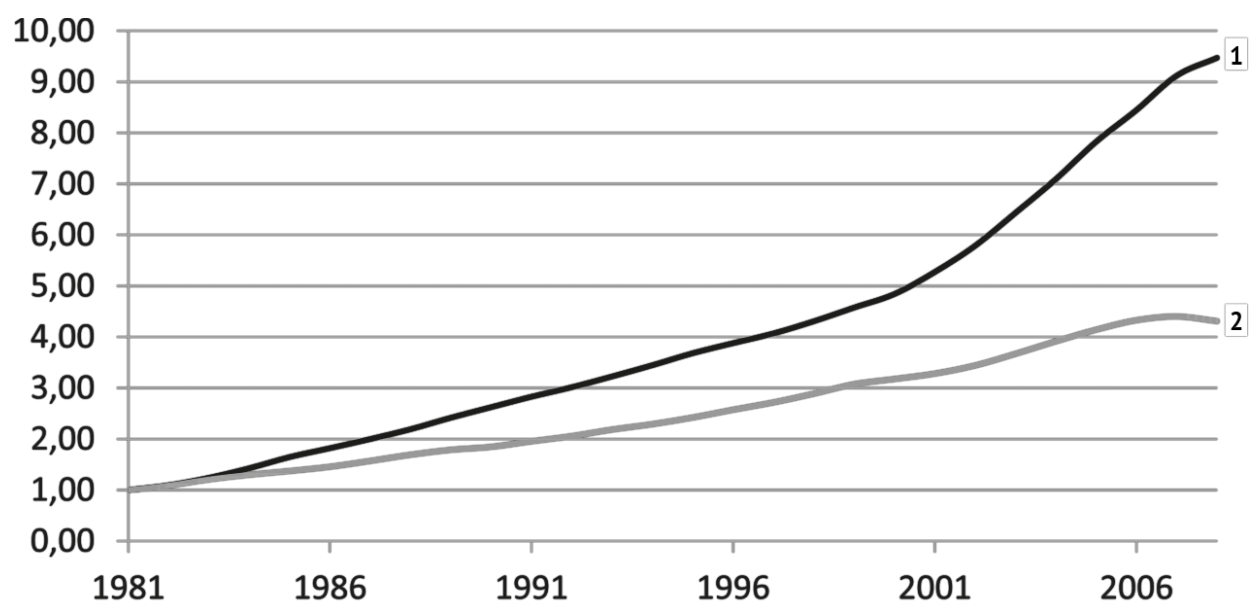
Поскольку основная прибыль в мировой (с 1991 г.) экономической системе образуется за счет эмиссии (так как именно она гарантирует увеличение частного спроса), фактически это означает, что эмиссия должна превышать тот реальный рост мировой экономики, который имеет место последние годы.

Разумеется, это вопрос куда более сложный, чем просто оценка масштаба объема эмиссионного дохода, поскольку в процессе кризиса будут сильно меняться все цепочки и структура издержек и доходов. Но с учетом

уже фактически начавшегося в 2008 г. нового ПЭК-кризиса (см. ниже), вопрос вполне правомочный.

Ответ на этот вопрос, кстати, существует. Можно привести картинку, на которой изображены два графика: объем долга конечных потребителей (т. е. государства и домохозяйств) и рост ВВП для США. Причем картинка выглядит одинаково убедительно как в номинальных цифрах, так и с учетом (реальной) инфляции. Отметим, что здесь описан только прямой долг, а, скажем, обязательства частных пенсионных фондов не учтены (рис. 23).

Во-вторых, не может ли так получиться, что объем расходов станет критическим для отдельных отраслей, в которых вообще исчезнет возможность получать прибыль? Как это, например, было в авиаперевозках после 11 сентября 2001 г. И тогда вся современная авиация попадет в ловушку «Конкорда» (ну или «Ту-144»), который, конечно, был самолет отличный, но вот только на рентабельность так и не вышел. Как будут существовать конкретные отрасли, в которых созданная под высокий спрос инфраструктура не будет окупаться в процессе снижения частного спроса в условиях кризиса? Причем это будет не локальное явление, как это было в 2001 г., тут падение будет на многие десятилетия.



1 — Долг домохозяйств и государственный внутренний долг 2 — ВВП

Рис. 23. ВВП США и рост долга конечных потребителей (ВВП США: <https://fred.stlouisfed.org/series/GDPA>; долги домохозяйств: <https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>; государственный долг: <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN>)

Еще один вопрос: если для какой-то отрасли вопрос встанет настолько критически, как она сможет выйти из ситуации, если ее существование является принципиально важным? Возможно ли перераспределение дохода внутри технологической цепочки (чтобы более богатые и успешные поделились бы со своими более бедными поставщиками), или же отрасли будут закрываться по экономическим причинам? Насколько тут возможно вмешательство государства? Тогда, в 2001 г., помощь пришла как раз от государства, точнее, от денежных властей (к которым относится и ФРС как эмиссионный центр). А если вопрос встанет, скажем, о системе жилищно-коммунального хозяйства? Хорошо было в начале 30-х, когда значительная часть населения жила в сельской местности (и то, несколько

миллионов человек в США в начале Великой депрессии умерли от голода), а как сейчас поддерживать такую систему в крупных городах?

Отметим, что одной из причин вывода производств за пределы США (т. е. размывание воспроизводственного контура за их границы) была как раз необходимость резко сократить издержки для таких критических производств. В результате прибыль во всей цепочке резко выростала, а внутреннее производство заменялось на импорт. Проблема только в том, что если менять модель хозяйствования с Бреттон-Вудской на иную (как это сейчас пытается сделать Трамп), то проблемы возникнут вновь, причем в более серьезном масштабе.

Не исключены и процессы конкуренции между отраслями.

Поскольку многие поставщики товаров и услуг работают на множество отраслей, сокращение базового дохода в рамках продажи конечного продукта приведет к тому, что все будут пытаться переложить издержки на тех поставщиков, у которых есть доходы от продаж в других, более успешных отраслях. Фактически речь идет о том, что поставщики различного рода комплектующих будут вынуждены разрушать единые рынки и продавать свои товары и услуги по разным ценам на разных отраслевых рынках. При этом те отрасли, которые на первом этапе кризиса будут выживать, довольно быстро обнаружат, что их издержки (относительно продажной цены) стремительно растут, поскольку поставщики вынуждены перекладывать свои собственные расходы на тех, кто способен платить.

Не то что точных, но и даже самых предварительных ответов на эти вопросы сегодня не существует. Но абсолютно очевидно, что в достаточно обозримом будущем они станут весьма актуальны. И чуть ниже я

отдельно остановлюсь на проблемах структурного кризиса, связанного с описанными выше процессами.

Глава 17

Структурные особенности ПЭК-кризисов

Понимание природы изменения реальной себестоимости производства, описанной в предыдущей главе, дает нам возможность описать важнейшее свойство любого ПЭК-кризиса, которое очень сильно влияет на его последствия для экономики. Как уже отмечалось выше, кризису 2008 г. предшествовали крушение двух финансовых пузырей, одного в 2007-м (ипотечный), другого, фондового, собственно в 2008-м, непосредственно перед началом общего дефляционного шока (резкого падения уровня расходов конечных потребителей). Но такая же ситуация была и в конце 20-х годов, в 1927 г. рухнула пирамида спекуляций с земельными участками, а осенью 1929 г. произошел знаменитый биржевой крах. Тем не менее еще примерно полгода экономика более или менее нормально функционировала, фондовый рынок отыграл к весне 30-го года уже больше трети от своего октябрьского падения... И в этот момент начался дефляционный шок, который длился около трех лет и привел к сильнейшей на сегодня Великой депрессии.

Иными словами, картинка вхождения в кризис в конце 20-х годов прошлого века и конца нулевых годов века нынешнего очень похожа, даже финансовые пузыри, в общем, оказались примерно одного происхождения. Это наводит на размышления, тем более что в обычные циклические кризисы аналогичной ситуации нет – пузыри, если они были, конечно, рушатся, но вот дефляционного шока, т. е. **резкого** (на десятки процентов) падения совокупного спроса явно не

наблюдается. По этой причине желательно посмотреть на то, как специфика ПЭК-кризисов влияет на процесс их зарождения.

Собственно, частично мы уже эту тему обсуждали, когда говорили о первом таком кризисе, в 1907-1908 гг. Разница с ситуацией второго и четвертого (последнего) кризиса только в том, что в первый кризис главным объектом стали банки, а не домохозяйства, поэтому вместо дефляционного шока (т. е. резкого падения частного спроса) произошел кризис ликвидности банковской системы. Потом, разумеется, упало и потребление населения, но изначально кризис развивался несколько иначе, чем второй и четвертый. Точно так же третий кризис не похож на второй и четвертый, в нем тоже не было дефляционного шока, зато появился эффект стагфляции (т. е. одновременный экономический спад с высокой инфляцией, сочетание элементов, свойственных разным этапам стандартных экономических циклов). Соответственно, возникает вопрос: почему? Вспомним приведенные выше рассуждения, может быть, нам удастся уловить какую-нибудь закономерность!

Банки в конце XIX – начале XX в. видели, как ухудшается конъюнктура их деятельности, но считали, что имеет место обычный циклический спад. Да, он несколько затянулся, но в те времена особой теории еще не было, да и практики этой материей не очень интересовались, по этой причине банки не задумываясь компенсировали локальные (по их мнению), или, по современному, циклические проблемы за счет межбанковского кредита. И в тот момент, когда интервал между максимальной ставкой, по которой были готовы брать кредиты предприятия, и минимальной, по которой были готовы эти кредиты выдавать банкиры, схлопнулся, у экономической системы уже не было ресурсов для компенсации

проблем. И довольно быстро начался кризис, который привел на первом этапе к блокировке финансовой системы, а дальше – к экономическому спаду и тяжелой и длительной (первой Великой) депрессии. Выйти из нее было невозможно, поскольку потенциал расширения рынков в рамках существующей финансовой системы был исчерпан.

Отметим, что хотя пузыри на фондовом рынке были уже тогда (они и в XIX в. были), однако на общеэкономическую конъюнктуру они влияли не очень значительно: число участников таких процессов было довольно мало и, главное, в основном в разного рода пирамиды (типа строительства Панамского канала) и спекулятивные активы вкладывали те средства, которые относятся к сбережениям. То есть их влияние на общеэкономическую конъюнктуру было довольно ограниченным, на совокупный спрос они влияли крайне незначительно. К тому же он довольно быстро компенсировался за счет повышательной стадии начинающегося нового экономического цикла.

Создание ФРС и рефинансирование (кредитование) банков дало этой системе новый ресурс, который, однако, был довольно быстро исчерпан (поскольку принципиального расширения рынков для долларовой системы не произошло). Отметим, кстати, что брать в качестве типового примера для изучения финансово-экономических процессов другие (т. е. не Американскую) технологические зоны в этот период было бы не совсем корректно, поскольку все остальные серьезно пострадали в Первую мировую войну. Ее последствия (как экономические, так и геополитические) серьезно повлияли на общую картину, и вычленив те эффекты, которые имели причиной именно военную, т. е. локальную и конъюнктурную составляющую, на фоне базовых экономических процессов было бы довольно сложно.

Если мы посмотрим на главный ресурс экономического роста, на совокупный частный спрос, то увидим, что он после Первой мировой войны стабильно рос, поскольку банки возобновили кредитование экономики, создавались рабочие места, повышались зарплаты. При этом внеэкономическое стимулирование спроса было минимальным: практики массового кредитования потребительских расходов еще не было. Однако сама по себе возможность рефинансирования банковской системы фактически позволила создать новый механизм, финансовые пузыри, в которые были бы вовлечены широкие массы населения.

В норме рядовой обыватель не может выделить большие средства на сбережения. У него нет для этого денег, большая их часть уходит на удовлетворение текущих потребностей или же некоторое улучшение уровня жизни. В США историческая норма сбережений составляла около 10 %, и большая часть этих средств, у небогатых граждан, находилась в максимально ликвидной форме. Но если банки активно кредитуют спекулятивные операции, то появляются многочисленные высокодоходные инструменты. Они, конечно, были и в XIX в., но, еще раз повторю, в основном в них вкладывались люди богатые и за счет сбережений. И срок жизни этих инструментов был довольно коротким. В 20-е годы прошлого века в США банки начали целенаправленно кредитовать компании, которые спекулировали на фондовом рынке и рынке недвижимости. Как следствие, эти компании были крайне заинтересованы в привлечении даже совсем незначительных сумм, но с большого количества участников. В результате пирамидальные схемы стали значительно более устойчивыми и крупными по масштабам.

Собственно, к концу 20-х годов прошлого века уже значительная часть населения США владела тем или

иным пакетом акций.

При этом доходность операций с инструментами, привязанными к фондовому рынку (был еще пузырь, связанный со спекуляциями с землей, но он был меньше по масштабу), была существенно выше темпов нормального экономического роста. Банки еще массово не кредитовали частных граждан под залог пакетов ценных бумаг, но зато корпоративные посредники предлагали все более и более изощренные схемы, позволяющие им фактически кредитовать своих клиентов под залог их пакетов, находящихся в управлении этих посредников.

Что это означало для самих домохозяйств? Вообще говоря, структура доходов складывается из трех основных источников: постоянные доходы (зарплаты, предпринимательский доход), доходы от ранее сделанных сбережений (для большей части населения – незначительные) и взятые кредиты. Этот последний источник в 20-е годы тоже был не очень существенным, если не считать ипотеки. Но она берется, в общем, один раз в жизни, и для нее действуют отдельные законы.

Расходы тоже делятся на три части: обязательные расходы (еда, одежда, жилье), выплаты по ранее взятым кредитам (ипотека в первую очередь), увеличение сбережений. Напомню, историческая норма сбережений в США составляет примерно 10 % (по мере продвижения к востоку она растет – в Европе выше, в России еще выше, в Китае может достигать 50 %). Отметим, что для большинства домохозяйств обязательные платежи съедают большую часть регулярных доходов, и в этом смысле свободными остаются совсем небольшие деньги (сходить в кафе, в кино, купить детям книжку).

Что означает, что в экономике появились возможности вложения небольших денег с большими доходами? Во-первых, что домохозяйства начинают перекладывать туда практически все свои сбережения

(вспомним, как вели себя люди в эпоху первого МММ). Во-вторых, они сокращают свободные расходы, поскольку уж очень привлекательна получаемая прибыль. В-третьих, они начинают сокращать обязательные платежи и искать разные новые источники денег, вплоть до того, что берут новые кредиты под уже выплаченную ипотеку, поскольку доходы от вложений в акции намного превышают ипотечные платежи. Кстати, в США в середине 2000-х годов именно повторные кредиты под залог недвижимости были основой роста пирамиды на фондовом рынке.

Но и это еще не все! С какого-то момента, когда виртуальный капитал (а он именно виртуальный, поскольку находится даже не в акциях, которые можно продать, а в неких сложных производных инструментах) начинает становиться ощутимым по сравнению с нормальными доходами домохозяйства, оно начинает сокращать вложения в него, зато проявляется эффект богатства. Почему? Представьте себе, что вы можете увеличивать свой депозит в конторе-посреднике на 50 долларов в месяц, при этом ваш уже накопленный капитал составляет несколько десятков тысяч долларов (фондовый бум длился почти десять лет). В этой ситуации вкладывать такую незначительную сумму смысла уже не имеет, зато имеет смысл вывести незначительную часть капитала для приобретения чего-то крупного, кроме того, можно существенно увеличить расходы, направив на потребление те средства, которые ранее шли на сбережения.

Или, иначе, ситуация 2000-х годов. Нормальный доход домохозяйства (после выплаты налогов) в США можно оценить в 60 000 долларов в год, это даже будет выше среднего значения. То есть исторически нормальный уровень сбережений среднего домохозяйства – 6000 долларов в год. Стоимость дома, в

котором живет семья, условно 100 000 долларов (полтора годовых дохода). И вот они неожиданно обнаруживают, что из года в год стоимость их дома растет: 120 тысяч, 140, 160... В такой ситуации имеет смысл накапливать 6000 в год? Имеет смысл взять новый кредит под новую стоимость дома (рефинансировать ипотеку) и, прибавив сбережения, взять новую ипотеку. И в результате получить рост активов (два дома вместо одного) вместе с ростом долга...

При этом вывод части средств из капитала фондовых спекулянтов и посредников не вызывает особых проблем, поскольку он легко компенсируется кредитами, взятыми под общий объем активов. В результате фондовая пирамида стремительно нарастает. Собственно, как я уже писал, на тот момент в США были две крупные пирамиды, менее крупная, на спекуляциях с земельными участками (она лопнула в 1927 г.), более крупная – фондовая (рухнула в 1929 г.). Тем не менее экономический кризис от этого не начался, более того, к началу весны 1930 г. фондовый рынок отыграл почти треть от спада октября 1929 г. И вот тут начался реальный кризис. С чем это было связано?

Дело в том, что в нормальной экономике товарные потоки (и потоки базовых услуг) сбалансированы: каждая отрасль получает определенный объем товаров и услуг от других и отдает им в свою очередь, то, что она произвела. И на уровне всей экономики эти потоки балансируются конечным спросом, при этом домохозяйства тратят на потребление то, что они заработали (а зарплата, в свою очередь, это издержки производства отраслей). При этом общий объем произведенного год от года растет, что позволяет обеспечивать сбережения и компенсировать проблемы кризисов, и незначительные колебания год от года принципиального изменения в эту картину не вносят.

Другое дело, когда складывается ситуация, при которой у домохозяйств образуется значительный доход, полученный не за счет нормальной экономической жизни.

Этот доход начинает активно вкладываться в экономику и либо создавать в ней новые отрасли (например, если смотреть на современную ситуацию, богатые работники финансовых институтов начинают требовать хороших ресторанов, фитнес-центров и т. д.), либо давать дополнительный (относительно более или менее стабильного, сложившегося за предыдущие годы) доход для отраслей старых. При этом сами отрасли не могут оценить, насколько этот доход соответствует реальным возможностям экономики. Для этого как минимум нужно очень тщательно изучить межотраслевой баланс, причем и здесь есть определенные сложности, поскольку дополнительные источники доходов далеко не всегда бросаются в глаза (более подробно этот момент я опишу ниже, когда буду описывать масштаб сложившегося на сегодня кризиса).

Тут, естественно, возникает вопрос: а откуда, собственно, появляются новые доходы и деньги, в которых они выражены? А вот как раз за счет того, что контроль над эмиссией становится частным, причем не просто частным, а отражающим интересы финансовой системы. Если появляются новые активы – что может быть естественнее выдачи под них кредитов или эмиссия под их оборот? Опять же инфляции при этом особой нет, поскольку эмиссионные деньги связаны этими самыми новыми активами. Чуть ниже я приведу и еще одну причину появления избыточного ресурса в финансовой системе современных капиталистических государств, построенной на фиатных (эмиссионных, не привязанных к фиксированному активу, золоту).

Но при этом часть денег граждане выводят в реальный оборот! А вот тут-то проявляется свойство

фондового рынка: из него нельзя вывести деньги! Если вы хотите продать часть своих активов, то кто-то должен их купить! То есть в целом деньги остаются в системе! Другое дело, что домохозяйства выводят деньги в реальный сектор, а покупатель может их взять за счет кредита (возможность выдачи которого обеспечивается банку за счет эмиссии). Разумеется, при этом растет и кредитный мультипликатор, так что все большая доля активов в финансовой системе становится чисто финансовой.

Важное замечание. Я не буду описывать эти процессы в цифрах для ситуации 20-х годов, поскольку на сегодняшний день сложно оценить адекватность статистической информации. Но вот для абсолютно аналогичного по происхождению кризиса 2008 г. я дам чуть ниже достаточно полную статистику.

Почему этот процесс не ведет к инфляции? А он ведет. Но поскольку экономика воспринимает ситуацию как нормальный бум, поскольку кредитование под создание новых производств идет нормально, поскольку рост спроса воспринимается как естественный, поскольку есть конкурентные ограничения, в целом всем кажется, что имеет место обычный, просто чуть более длинный и чуть более сильный, чем обычный, циклический рост. Кроме того, новые активы, образующиеся в финансовой системе, пусть они и носят чисто финансовый характер, позволяют связывать лишние (в некотором понимании этого слова) деньги.

Важную роль играет и денежное регулирование со стороны центрального банка. Поскольку банки в ситуации надувания пузырей все время наращивают кредитование друг друга (т. е. идет активный процесс кредитной эмиссии), то центробанки начинают сокращать активность собственной эмиссионной деятельности, откачивать с денежных рынков наличную массу, уменьшать денежную базу.

Правда, возникает вопрос, а почему такая ситуация не может продолжаться вечно? В гл. 20 описана математическая модель, объясняющая этот феномен, но сейчас имеет смысл описать соответствующий эффект, что называется, на пальцах. Суть объяснения в следующем: поскольку денег в экономической системе на новые финансовые (например, для оборота вторичных активов фондового рынка) активы нет, то их нужно напечатать. Отметим, что, поскольку ситуация с банками полностью известна денежным властям, никаких эксцессов, типа инфляции, это вызвать не может.

Проблема начинается в тот момент, когда становится понятно, что активы эти – финансовые. То есть где-то в конце цепочки вторичных активов лежит либо частный спрос (который поддерживает спекуляции), либо доходность реального сектора, который должен показывать прибыль, более того, который должен эту прибыль направлять на выплату дивидендов или другими способами поддерживать финансовый сектор. Ожидать резкого роста спроса со стороны «физиков» не приходится, да и всем остальным эту избыточную прибыль нужно обеспечить; причем на каждом шаге роста пирамиды она должна быть все больше и больше (пирамида растет снизу, наращивая основание, которое на каждом шаге становится все шире и шире).

В результате объем денег в чисто финансовом секторе не просто растет, а растет все время нарастающими темпами. Соответственно, растет в нем и общая прибыль. Как следствие, все больше капиталов устремляется в него из реального сектора, в котором падают доходы корпораций и зарплаты работников, ручеек из реального сектора, поддерживающий финансовую конструкцию, становится все уже и уже (и

уже не только относительно его масштабов, но и абсолютно).

Фактически финансовый сектор начинает играть роль пылесоса, который вытягивает в свою пользу все инвестиционные ресурсы финансовой системы. Такая ситуация, например, сложилась в России перед дефолтом 1998 г., когда кредитный мультипликатор упал до 1,2 (при норме 4-6), монетизация снизилась до 4 % (при норме 100 %), а все свободные средства направлялись на рынок ГКО, который и заменял у нас все остальные финансовые рынки. Похожая ситуация у нас сегодня с инвестициями в реальный сектор, которые не могут конкурировать с доходностью валютных спекуляций. В общем, ситуация эта достаточно типичная.

А вот с другой стороны ситуация противоположная. Поскольку темпы роста финансовой системы начинают превышать исторически обоснованные темпы роста экономической системы (не забудем, решение об эмиссии принимают те же люди, что и доходы получают!), начинают расти ускоренными темпами и доходы представителей финансового сектора (этот эффект, кстати, отмечают многие эксперты последние годы). И у них появляется непреодолимое желание зафиксировать свое богатство в реальной жизни. В конце концов, один раз живем!

В результате начинает быстро расти поток из финансового сектора в реальный, но это поток не инвестиционный, а потребительский. Причем по мере роста финансовой пирамиды, этот темп все время нарастает, он намного превышает нормальные темпы роста воспроизводственного контура, причем структура этого потребления не соответствует структуре потребления большей части населения, оно соответствует потреблению богатых. На экономической системе начинает стремительно нарастать

паразитический нарост, галл, раковая опухоль. Она полностью сбивает все внутренние настройки системы разделения труда, в частности, резко увеличивает риски производителей, особенно тех, которые ориентированы на массовый спрос не самых богатых людей. И в этот момент система идет вразнос.

Фактически во всех ПЭК-кризисах все перечисленные обстоятельства имели место. Однако у них были особенности, которые и привели к небольшим внешним отличиям. У первого кризиса (конец XIX – начало XX в.) – отсутствие ярких финансовых пузырей, в которых бы участвовали домохозяйства, из-за чего не было острой дефляционной стадии кризиса. Доходы домохозяйств падали вместе с общим кризисным процессом, связанным с излишним стимулированием экономики в предыдущие годы. Ярко выраженная посткризисная депрессия.

Второй кризис (конец 20-х – начало 30-х годов XX в.) уже позволял домохозяйствам вкладывать средства в финансовые пузыри, хотя это происходило не непосредственно, а через корпоративных посредников. Острая стадия дефляционного шока ярко выражена (спад с постоянной скоростью чуть меньше 1 % в месяц), поскольку денежная эмиссия для поддержания частного спроса не проводилась, в том числе из-за золотого стандарта. Кроме того, резкое падение кредитного мультипликатора в период кризиса привело к разрушению механизмов перераспределения доходов среди населения. Ярко выраженная посткризисная депрессия.

Третий кризис, 70-е годы XX в. В связи с острой конкуренцией с СССР и предыдущим устойчивым (с конца 40-х годов) ростом, финансирование финансовых пузырей было ограниченным, соответственно, острая стадия кризиса явно не выражена, механизмы перераспределения доходов пострадали не сильно,

дефляционный шок отсутствовал. Фактически 70-е годы – это форма посткризисной депрессии в ситуации, когда стадия надувания пузырей и последующего их разрушения с соответствующим падением доходов домохозяйств опущена. Страх перед СССР не позволил слишком сильно стимулировать финансовый сектор экономики, но зато требовал финансирования уровня жизни и военных расходов, в связи с чем и проявился феномен стагфляции.

Четвертый кризис идет в настоящее время, и он очень похож на второй, за исключением того, что, как только острая стадия кризиса началась (осень 2008 г.), денежные власти приступили к активной денежной эмиссии, что приостановило эту стадию.

Кроме того, поскольку падение кредитного мультипликатора компенсировалось денежной эмиссией, не было (пока, во всяком случае) острого денежного голода, характерного для Великой депрессии. Но об этом – в следующих главах.

Очень важное замечание, которое в общем виде уже было сформулировано в гл. 5: изучая отдельное домохозяйство и/или корпорацию, увидеть описанные процессы структурных искажений просто невозможно, для них спрос и доходы сбалансированы, а найти источник происхождения финансовых ресурсов они на своем уровне не могут. Понять, получили ли они в качестве спроса на свою продукцию нормальные деньги, образованные в процессе функционирования экономической системы, или же эмиссионные, созданные в процессе функционирования кредитной (т. е. банками, в результате увеличения кредитного мультипликатора) или денежной (т. е. напрямую напечатанные центральным банком) систем на микроуровне невозможно. Этот процесс носит глобальный, масштаба всей экономической системы, принципиально макроэкономический характер.

Поэтому искать структурные диспропорции имеет смысл только в рамках всей системы разделения труда, пытаясь найти истоки финансовых потоков и разобраться, насколько эмиссия поддерживает всю экономическую систему. При этом ни в коем случае нельзя описывать реальный и финансовый сектора экономики независимо, поскольку по большому счету целью любой деятельности человека является получение тех или иных благ.

Теоретически, последователи тех или иных религиозных групп (старообрядцы в России, отдельные протестантские общины) не одобряли публичного потребления, но к современному постиндустриальному обществу это, безусловно, не относится.

Понимая описанные выше процессы, мы в конце 90-х годов пришли к выводу, что категорически необходимо тщательно изучить межотраслевой баланс США для того, чтобы, во-первых, понять, каковы источники финансовых потоков, формирующих ВВП США, а во-вторых, какого же масштаба достигли структурные диспропорции в экономике этой страны. Разумеется, когда мы начинали эту работу, было не очевидно, получится ли обнаружить искомый результат, но анализ показал, что это оказалось вполне возможно. При этом, как я уже отмечал, повторить эти результаты на современных данных достаточно сложно, поскольку методики расчета ВВП за прошедшие годы сильно менялись, в том числе с целью легализовать чисто финансовые активы (например, интеллектуальную собственность и goodwill).

Глава 18

Кризисы падения эффективности капитала. Кризис третий

Мы возвращаемся к описанию истории ПЭК-кризисов, но уже после окончания Второй мировой войны. В связи с уже упомянутым расширением рынков, Американская технологическая зона вступила в полосу устойчивого развития, связанную с тем, что воспроизводственный контур начал осваивать новые территории. Отметим, что если Германская и Японская зоны были жестко поделены победителями, то с Британской все было сложнее. Фактически ее сдал Черчилль Рузвельту в самом начале Второй мировой войны, еще до нападения Германии на Советский Союз, когда в обмен на устаревшие военные корабли (которые были необходимы Великобритании для защиты своего торгового флота от немецких подводок) разрешил США торговать с английскими колониями напрямую, минуя Лондон.

Собственно говоря, если попытаться максимально просто описать внутриэлитную схватку в Британской империи 30-х годов, которая завершилась уходом Эдуарда VIII, то можно сказать, что это была успешная попытка элиты Западного проекта по захвату власти. Черчилль был лишь фронтменом в рамках этого заговора, и поэтому его дальнейшие действия в части отдачи суверенитета Британской империи были предопределены. Но сам процесс разрушения Британской технологической зоны (включая распад колониальной системы) длился еще практически

четверть века, причем часть ее попала под контроль Американской технологической зоны, а часть – Советской.

К моменту окончания Второй мировой войны упомянутые две зоны и были в мире единственными конкурентами. Элита Британской империи попыталась сохранить подконтрольную территорию (и даже добилась того, что на Бреттон-Вудской конференции фунт стерлингов был привязан к золоту, как и доллар, правда, довольно быстро от этого пришлось отказаться, поскольку была разрушена система поддержки фунта стерлингов реальным золотом), но в новых условиях удержать ее не удалось. И после войны Американская зона благополучно осваивала новые рынки (особенно с учетом того, что получила для этого новый инструмент – Бреттон-Вудскую финансовую систему, которую я буду описывать в специальной главе), до начала 70-х годов, пока не столкнулась с новым кризисом падения эффективности капитала, что хорошо видно на приведенном графике средней заработной платы с 1945 г. (рис. 24).

Линия 1 – официальные данные Министерства труда США. Линия 2 – данные, скорректированные с поправкой на реальную инфляцию. Если соотнести эти данные со сведениями о доходах домохозяйств, то линия 2 на графике будет практически горизонтальной (за исключением последних лет). Небольшой рост реальных доходов домохозяйств с начала 80-х связан с увеличением среднего количества работающих в домохозяйстве, большее количество женщин стали работать (см.: Послешок. Экономика будущего / Роберт Б. Райх [Пер. с англ. И. Ющенко]. Предисловие М. Хазина. М.: Карьера Пресс, 2012. 208 с.).

Тут можно назвать точный день признания начала этого кризиса – 15 августа 1971 г., когда США во второй раз в XX в. объявили дефолт (первый был в 1933 г.),

отказавшись от привязки доллара к золоту. Причина этого была понятна: наличие мощного геополитического врага в лице СССР требовало постоянного финансирования военных и политических расходов, для чего необходимо было пополнять бюджет, причем во многом эмиссионными методами. Что при золотом стандарте явно было затруднительно. Но и нормальное развитие уже было затруднено, поскольку возможности по расширению воспроизводственного контура были ограничены. Как следствие, были запущены упомянутые несистемные механизмы стимулирования (эмиссия) – и в результате все 70-е годы экономика США падала.

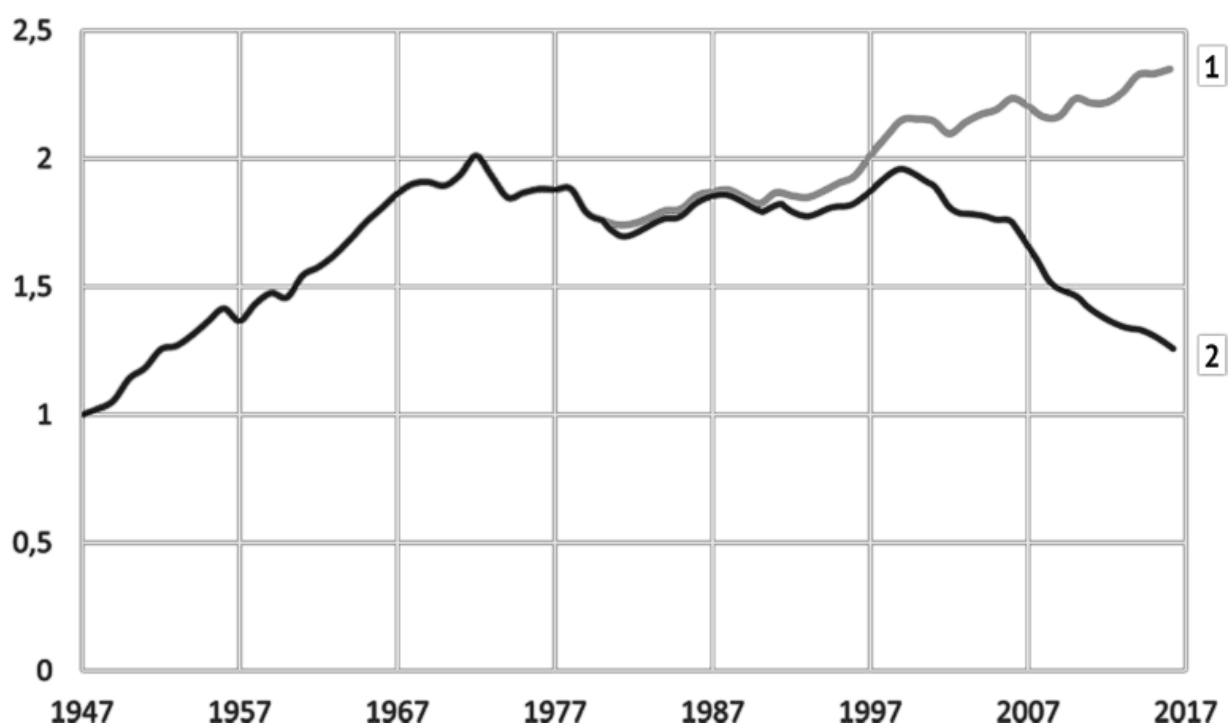
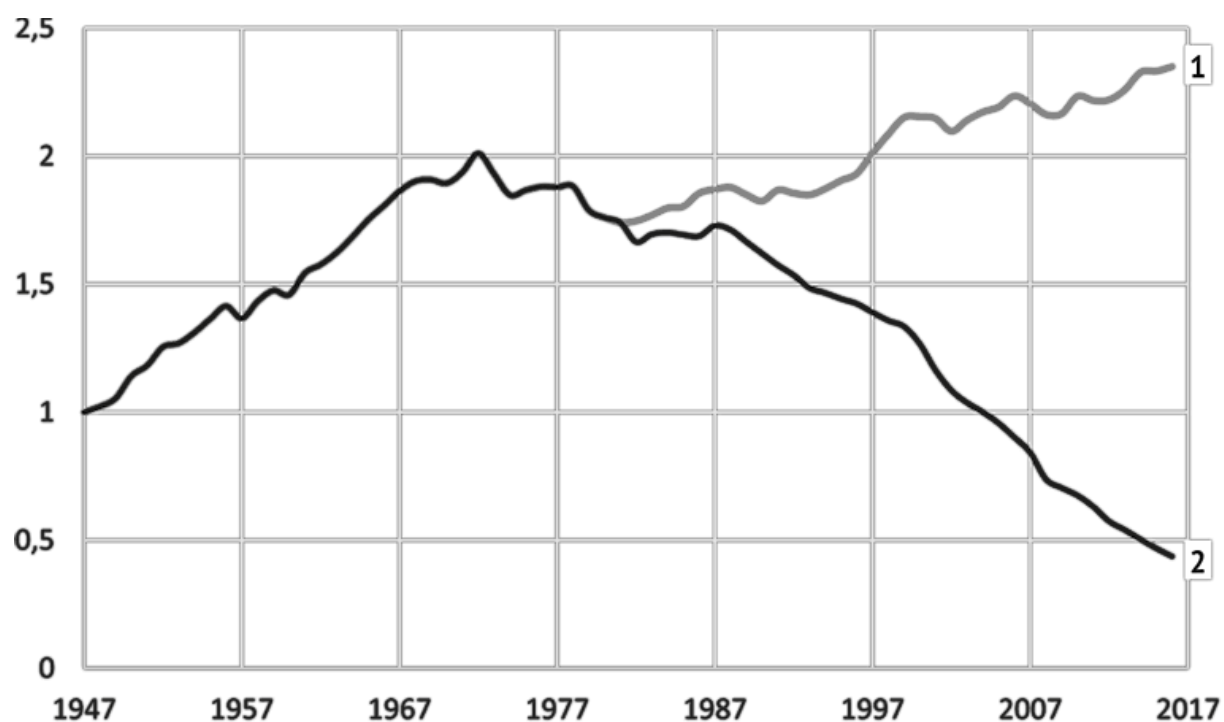


Рис. 24. Реальная средняя оплата труда, по официальным данным и по данным ресурса Shadowstats (суммарная зарплата: <https://fred.stlouisfed.org/series/A4102C1Q027SBEA>; число занятых: <https://fred.stlouisfed.org/series/CE16OV>;

инфляция: <https://fred.stlouisfed.org/series/CPIAUCSL>;
оценка с 1994 г.)

Отказ от золотого содержания доллара требовал разработки новой курсовой политики, что и было сделано на конференции в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г. Но новая модель валютных обменов никак не затронула базовые положения Бреттон-Вудской системы, в частности, роль основных институтов системы (МВФ, Мировой банк, ГАТТ). Кроме того, так и не было решено главное противоречие этой системы: международный характер управления долларовым миром и национальный контроль над главным долларовым регулятором, ФРС.

В отличие от кризиса начала 30-х этот спад был не таким мощным, поскольку перед ним не было массовой накачки экономики с помощью финансовых пузырей. В некотором смысле кризис 70-х годов был аналогом Великой депрессии, перед которой не было продолжительного взлета, вызванного массовым стимулированием спроса, возникновением сопутствующих пузырей, а затем их обрушения. И таким образом, мы видим, что период надувания финансовых пузырей не является обязательным для начинающегося ПЭК-кризиса (кстати, не было такого этапа и в СССР, в котором ПЭК-кризис был с начала 60-х годов).

Отметим, что, несмотря на то что резкого спада экономики США в 70-е годы не было, а современные статистические методики даже показывают в середине этого периода небольшой рост, если мы посмотрим на приведенный выше график среднего дохода американского домохозяйства, то увидим, что, достигнув максимума в 1972 г., она в две волны упала до уровня конца 50-х – начала 60-х годов. Самое удивительное то, что после начала «рейганомии» в 1981 г. она (если считать в рамках единых методик 70-

х годов) падать перестала. Если быть более точным, то до 2008 г. зарплата очень медленно падала, а вот средний доход домохозяйства практически не менялся.

Именно наличие продолжительной депрессии является одним из характерных признаков ПЭК-кризисов. Причины тут понятны: потенциал естественного роста ограничен невозможностью расширения рынков, а несистемное стимулирование, которое неизбежно ведет к появлению финансовых пузырей, сразу после их обвалов затруднено, в том числе по политическим причинам. Собственно, само появление финансовых пузырей связано только тем, что государство и элита господствующего ГП пытаются всеми возможными методами, используя несистемные методы стимулирования экономики, обеспечить продолжение роста. И то, что в конце 60-х серьезных пузырей не было, связано с тем, что в это время экономическую политику определяли еще люди, которые хорошо помнили Великую депрессию. Да и великий и ужасный СССР вносил свою лепту.

Более того, во второй половине 70-х проявился феномен стагфляции, о котором я уже упоминал, одновременного сочетания двух факторов, свойственных разным стадиям экономического цикла, спада и высокой инфляции. С точки зрения концепции падения эффективности капитала это естественно: если некоторые производства являются принципиально необходимыми, то их нужно финансировать независимо от того, рентабельны они или нет. Да и уровень жизни населения в период соревнования двух систем нужно было поддерживать. Следовательно, эмиссию необходимо продолжать любой ценой, в том числе за счет роста инфляции. Спад при этом, разумеется, никуда не девается.

Кроме того, напомним, что при капитализме финансирование инноваций включено в

воспроизводственный контур и в ситуации отсутствия возможности для роста (т. е. – значительная часть инноваций не окупается) общая эффективность экономических процессов существенно снижается. То есть имеет место вялотекущий спад. При этом если эти инновации (например, в виде патентов) учитывать как реальные активы, то, если оставаться в рамках голой статистики, возникает ощущение экономического роста.

С точки зрения микроэкономики это, может, и имеет смысл (а вдруг именно этот патент почему-то кого-то заинтересует!), а вот с точки зрения макроэкономики, очевидно, что денег на то, чтобы внедрить такую массу патентов, да еще и получить прибыль от продажи соответствующих изделий в экономической системе, просто нет. Поэтому считать их как активы как минимум не совсем корректно. Точнее, необходимо вводить некий поправочный коэффициент, который будет показывать, какая доля из этой интеллектуальной собственности будет использована в будущем. И в реальности этот коэффициент может быть очень маленьким.

Говорить о кризисе 70-х годов невозможно без описания взаимодействия капиталистического мира с миром социалистическим. После не самых удачных для экономики послереволюционных социально-экономических экспериментов СССР выбрал для себя модель государства-корпорации, развитие которой осуществлялось в рамках той же парадигмы углубления разделения труда, что и капитализм. Социализм, конечно, присутствовал и в отношениях государства и человека, и в системе распределения (в этом смысле для лучшего понимания ситуации для человека, выросшего уже при капитализме, можно сказать, что в СССР акционерами государства-корпорации были все его граждане, причем практически с одинаковыми пакетами). И независимость СССР и мировой системы социализма (т. е. технологической зоны на базе СССР)

необходимо понимать именно в терминах описанных выше технологических зон, т. е. экономическое взаимодействие с миром капитализма использовалось для повышения уровня жизни населения, но не было критически важным, с точки зрения воспроизводственного контура.

Теории, которая описывает проблемы взаимодействия технологических зон, на тот момент еще не существовало, и в этом смысле у руководства СССР не было четкого понимания, что экономические законы неминуемо требуют, чтобы в мире осталась только одна из двух зон, существующих на тот момент для получения за счет погибшей зоны ресурса на дальнейшее развитие.

При этом те люди, которые возглавляли Политбюро ЦК КПСС в 70-е годы, были воспитаны еще в период господства классических марксистских принципов и потому не могли не задаться вопросом, не является ли этот кризис, начавшийся формально в 1971 г. и резко усугубившийся после нефтяного шока 1973 г., последним кризисом капитализма перед его разрушением. Поскольку я в конце 70-х годов оканчивал школу, то могу с полной уверенностью говорить, что практически весь геополитический и исторический дискурс в СССР был построен на описании глобального кризиса капитализма. И можно с уверенностью сказать, что обсуждение будущего мира и СССР было построено на этом же принципе.

В то же время отсутствие теории позволяло руководителям СССР всерьез рассматривать вопрос о том, а не имеет ли смысл отложить резкие действия по углублению этого кризиса, поскольку они могут привести к крайне острой реакции (вплоть до начала атомной войны). В то же время было очевидно, что по мере углубления проблем капитализма, готовность к подобным ответам будет падать. Не будем забывать, что

эти люди росли и формировались в то время, когда вся практика мировой истории показывала верность марксистского тезиса о том, что победа коммунизма неизбежна.

Я достаточно много сил потратил на то, чтобы разобраться в том, был ли вопрос о целесообразности резкого усиления противодействия социалистической системы с Западом, или, как альтернатива, Западу можно было дать время на дальнейшее ослабление по результатам кризиса, сформулирован в том или ином виде, и какой на него был дан ответ. Это неформальное расследование, которое состояло в беседах с бывшими высокопоставленными функционерами ЦК КПСС и КГБ СССР, дало, с моей точки зрения, довольно четкий результат. Разумеется, его нужно понимать как мое экспертное мнение, но, по всей видимости, более точной интерпретации сегодня уже дать нельзя.

Итак, во-первых, вопрос был поставлен, хотя и в неявной форме. Во-вторых, ответ на него был сведен к двум значительно более простым, а главное, чисто технологическим проблемам. Первая из них касалась возможностей СССР и его союзников по социалистическому лагерю в прямом контроле стран и территорий, входивших в зону влияния США, в которых после распада суверена неминуемо должны были начаться неконтролируемые, во многом разрушительные и опасные для всего мира процессы.

Вторая касалась готовности СССР оказаться один на один с Китаем, который к тому времени уже начал технологическую революцию и про который точно было понятно, что на сотрудничество с СССР, даже как с победителем холодной войны, он не пойдет. Напомним, что в самом начале 70-х Китай договорился с США о начале такого процесса по итогам культурной революции, главной целью которой был разрыв связей с СССР и предложение сотрудничества США. И потенциал

экономического роста Китая даже в тот период, когда это была довольно бедная и не очень развитая страна, был понятен всем.

Ответы на оба эти вопроса оказались отрицательными – руководители страны пришли к выводу, что СССР, даже с учетом потенциала стран Совета экономической взаимопомощи и Варшавского договора, не имел возможности непосредственно контролировать почти половину мира, скатывающуюся к тоталитаризму, разгулу терроризма и анархии, и одновременно ограничивать растущие возможности Китая. Как следствие, СССР пошел на серьезные уступки по крайней мере по трем базовым направлениям.

Первым из них было идеологическое направление. СССР активно начал пропагандировать процесс разрядки, т. е. снижения напряжения отношений с Западом. Частично это был чисто пропагандистский прием, однако в его рамках были совершены и конкретные действия. Главным (и, по всей видимости, наиболее деструктивным, с точки зрения интересов СССР) было подписание в 1975 г. в Хельсинки Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Тут, впрочем, была одна очень серьезная тонкость. Дело в том, что СССР подписывал этот документ, исходя из логики необходимости признания послевоенных границ (в том числе и ГДР). А Запад интересовала в первую очередь так называемая третья, гуманитарная корзина, в которой в том числе речь шла о западной модели концепции прав человека.

Такое признание, в реальности, стало жесточайшим поражением СССР в идеологической войне и многие последующие проблемы (начиная от бойкота Олимпиады-80 и заканчивая диссидентским движением) в принципе не могли бы состояться, если бы советские руководители продолжали придерживаться

собственных, социалистических принципов прав человека. Тем более что их, в общем, на тот момент знал любой школьник.

Можно, например, напомнить работу Ленина «Партийная организации и партийная литература», в которой подробнейшим образом описывается марксистская концепция свободы слова и изучение которой входило тогда в школьную программу. Сегодня эту работу практически никто не знает, вместе с тем ее положения ничуть не устарели. Это видно и по активнейшей (и во многом не отвечающей реальности) кампании против президента Трампа в контролируемой финансовым сектором США части (подавляющей по своей доле) СМИ, и по фактическому запрету на обсуждение нелиберальных экономических теорий в экономической литературе, и по цензуре в Интернете (например, в процессе написания этой книги стало известно, что поисковик Google изменил свои поисковые настройки, в результате чего резко упала посещаемость сайтов, владельцев которых подозревают в левых политических предпочтениях). Про истории типа отравления Скрипалей или химических атак в Сирии я уже и не говорю.

Впрочем, аналогичная ситуация сложилась и по другим направлениям. Это позволило Западу за несколько десятилетий вначале разрушить альтернативную идеологическую машину, которая создавалась марксистами более 100 лет, и создать идеологическую монополию. Сегодня она, пользуясь технологиями «окон Овертона», активно пытается разрушить традиционные цивилизационные ценности.

Вторым направлением уступок стало чисто военное. Хотя СССР и сильно пострадал в Великой Отечественной войне и в конце 40-х – начале 50-х уступал в военных технологиях (особенно в авиации и флоте), тем не менее он вел многочисленные региональные схватки с США, а к

70-м годам сумел добиться военно-стратегического паритета. Но в этот момент пропаганда достижения и сохранения мира, которая была крайне эффективна в послевоенной Европе и других регионах, привела руководителей СССР к мысли о необходимости сокращения военных расходов.

На тот момент США проигрывали войну во Вьетнаме, у них начался описанный выше серьезный экономический кризис, и руководство СССР (которое все поголовно участвовало в Великой Отечественной войне и до безумия боялось повторения аналогичных по масштабам проблем, недаром самой распространенной присказкой о будущем в устах советских граждан была фраза: «Лишь бы не было войны!») решило, что некоторое снижение стратегической напряженности пойдет только на пользу. В результате начались переговоры по договору ОСВ, президент Никсон приехал в СССР и – после подписания договора для США существенно облегчились бюджетные проблемы.

Это в конце 80-х проблемы были в основном у СССР, а за пятнадцать лет до того все было иначе. Но и по другим направлениям агрессивность противостояния Западу ослабла, иначе невозможно было бы себе представить подписание с США документов о правах человека, скажем, после переворота в Чили в 1973 году... Вспомним, как агрессивно сейчас США реагируют на значительно менее резкие действия других стран в направлениях, которые их не устраивают.

Третья уступка СССР была в политике экономической. В 1973 г. произошел знаменитый нефтяной шок: основные страны-нефтеэкспортеры резко подняли цены на нефть, был создан нефтяной картель, ОПЕК. В этот момент на фоне уже начавшегося кризиса резко выросли издержки всех производителей в капиталистическом мире (напомним, СССР в этот момент был лидером альтернативной технологической зоны,

Советской, цены в которой были слабо связаны с ценами в зоне Американской, где главной валютой был доллар). Казалось бы, с точки зрения конкуренции экономических систем (которая, как это следует из предыдущих глав, носит абсолютно объективный характер, хотя в данном случае она еще и была подкреплена идеологическим противостоянием), необходимо еще более надавить на страны Запада! Но вместо этого СССР выходит на мировые рынки с дешевой нефтью из введенных в эксплуатацию месторождений Западной Сибири.

Некоторая логика в таком решении была. В СССР уже чувствовался начавшийся за 10 лет до того кризис падения эффективности капитала. Продажа нефти на экспорт давала возможность поддерживать уровень жизни населения дополнительным, несистемным ресурсом (отметим, что аналогичный путь выберут через несколько лет США, см. ниже главу о «рейганомике»). У власти находились люди, которые были уверены в неизбежности победы коммунизма в исторической перспективе, а внутренняя незыблемость советского общества казалась непоколебимой (хотя уже через несколько лет начнутся волнения в Польше). В общем, в соответствии с базовым решением о необходимости снизить уровень противостояния с Западом соответствующее решение было принято.

Фактически это привело к тому, что США получили не просто серьезные козыри в рамках идеологического противостояния (особенно ярко они использовали инструмент прав человека), но и обеспечили себе несколько лет для размышления о возможности собственного спасения. В ситуации, когда из года в год в США продолжался экономический спад (напомним, что сегодня, после десятков пересмотров, статистика непрерывность этого спада не показывает, и дело тут не только в интересах представителей либеральных экономических школ, но и в том, что никто не

заинтересован в реальном описании событий тех лет), а СССР, пусть замедляясь, продолжал свой рост, многие эксперты всерьез обсуждали вопрос о том, что США проиграли соревнование двух систем. Отметим, что даже технологического отставания особого не было. Концепции Глушкова и других корифеев советской информационной науки позволяли надеяться на то, что и в этой сфере СССР будет одним из лидеров, первая в мире реально действующая сотовая связь, успехи в космосе и авиации – все это создавало у геополитических теоретиков Запада настроение глубокого пессимизма.

Ими даже была разработана концепция малых шагов: если СССР будет наступать на Запад такими маленькими шажками, что они не смогут вызвать глобальный ответ ядерным оружием, то Запад практически гарантированно прекратит свое существование. И быть может, если бы СССР в начале 70-х такие шажки начал, то так бы все и произошло. Но СССР остановился и даже в чем-то начал отступать, и во второй половине 70-х в США разработали план, который позволил развернуть ситуацию в противоположную сторону.

Подробное описание этого плана (получившего позднее название «рейганомика») я дам в следующей главе, пока же отмечу, что его применение с начала 80-х годов (напомним, что Рональд Рейган начал свой первый срок в январе 1981 г.) привело к тому, что в США начался быстрый экономический рост. При этом механизм роста был построен на несистемных источниках (кредитной эмиссии) и воспроизводственный контур американской экономики (скорее всего) даже сокращался, но рост ВВП имел место, что и позволило США запустить новую технологическую волну, которая позднее получила название информационной, или новой,

экономики. Отметим, что одной из главных ее составляющих была торговля, но об этом ниже (рис. 25).

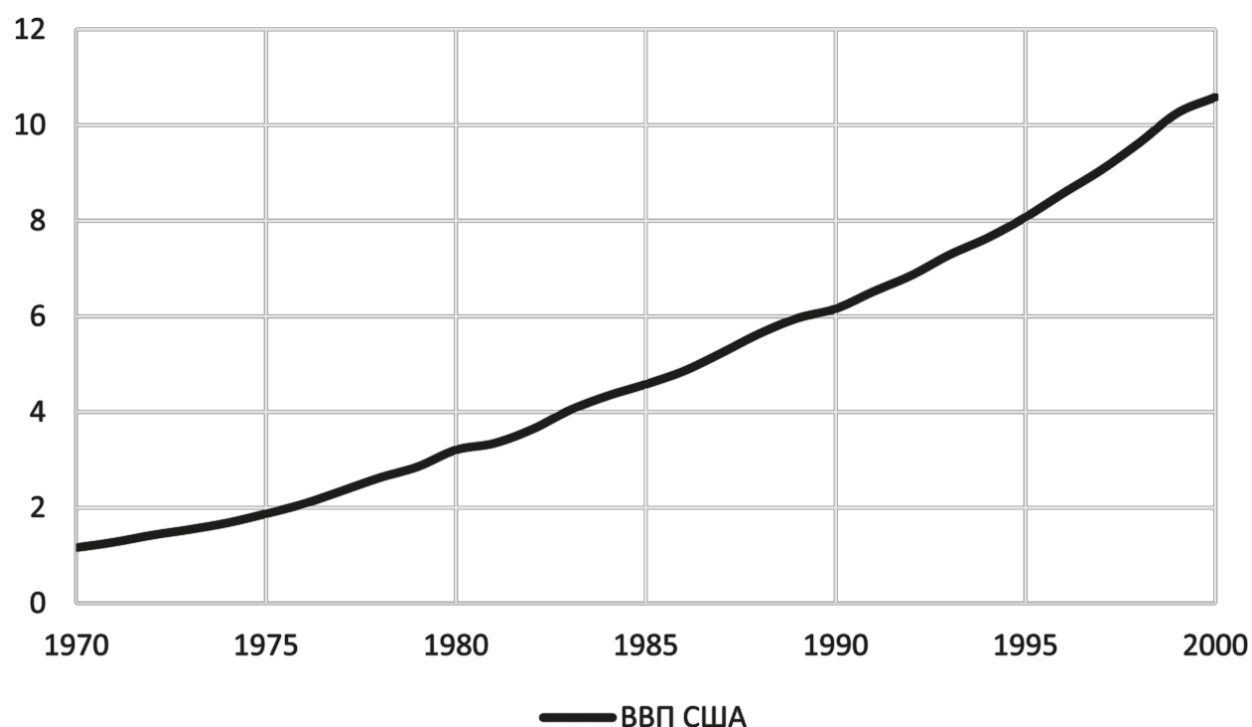


Рис. 25. Экономический рост в США, официальные
данные 1970-1990 гг.
(<https://fred.stlouisfed.org/series/GDPA>)

Глава 19

Продолжение истории финансовой системы. «Рейганомика»

Поскольку СССР не стал форсировать выигрыш в соревновании двух систем, Запад получил передышку и разработал новый механизм стимулирования производства и запуска новой технологической волны (которую потом назвали информационной революцией). Из сказанного выше можно легко понять его суть. Действительно, в чем причина ПЭК-кризиса? В невозможности инвестирования из-за накопившихся рисков производителей. В конце 70-х годов, в период третьего ПЭК-кризиса, уже невозможно было использовать для снятия рисков банковскую систему (даже с учетом ее рефинансирования со стороны ФРС), невозможно было расширять рынки, поскольку все свободное пространство занимали СССР и его система разделения труда. И что делать?

Единственный вариант, который приходит в голову: имитировать расширение рынков за счет резкого расширения возможности покупки товаров и услуг со стороны существующих потребителей. Поскольку увеличить их реальные доходы невозможно (воспроизводственный контур достиг предела своих возможностей, периферия тоже исчерпана), нужно увеличивать потребление за счет роста долга. Беда только в том, что если дать человеку кредит на любой срок, то по итогам этого срока его потребление не вырастет, а упадет, поскольку вернуть он должен больше, чем взял, с учетом процентов (банки должны

получать прибыль). Что это значит? Что нужно отказаться от концепции возврата кредита!

Вопрос: а как это можно сделать? А вспомним государства!

Они же никогда не возвращают взятые кредиты целиком (отдельные исключения, вроде Румынии 80-х, только подтверждают это правило), они их рефинансируют! Да, для физических лиц система рефинансирования обычно не применяется, но в критической ситуации можно же и изменить концепцию! И вот в конце 70-х годов модель кредитования физических лиц стала принципиально меняться.

Когда я читаю лекции на эту тему, то обычно рассказываю сказку, которую сочинил специально, чтобы иллюстрировать ситуацию. Сказка – потому что это полностью выдуманный пример, однако четко оттеняющий какой-то принципиально важный момент: «Сказка ложь, да в ней намек, добрым молодцам урок». Вполне имеет смысл привести ее здесь.

Итак, некий джентльмен вечером после работы возвращается домой. Это может быть богатый человек, и тогда он на своем «роллс-ройсе» въезжает во двор своего особняка, может – не очень, и тогда он поднимается по лестнице многоквартирного дома и открывает дверь своим ключом. И на пороге его встречает жена.

– Дорогой, у нас катастрофа! – говорит она.

– Что-то случилось с детьми? – пугается наш герой.

– Нет, нет, – говорит жена, – просто у меня проблема!

Дальше есть варианты. Жена богатого героя объясняет, что какой-то идиот на «Жигулях» въехал в ее «феррари», бедного – что сломалась стиральная машина.

– Ну, это все мура, – говорит наш герой, – давай сейчас поужинаем, отдохнем, и завтра я со свежей головой решу твою проблему!

– Нет, ты не понимаешь! Завтра у меня встреча с подружками, и все должно быть безупречно!

– Но послушай, уже вечер, денег у меня в кармане все равно нет, банки вот-вот закроются...

– Ничего не знаю, ты глава семьи, и ты должен быстро решить вопрос. А после этого будет и ужин, и отдых!

В общем, как показывает опыт, в большинстве таких случаев победа на стороне жены и наш герой оказывается на улице... Он смотрит по сторонам, чешет затылок и вдруг видит вывеску «Банк». Он обреченно идет туда, и к нему подбегает клерк, который задает стандартный вопрос:

– Простите, чем мы можем вам помочь?

– Ну, – отвечает наш герой, – мне нужна стиральная машина!

– Отлично! – восклицает клерк. – У нас как раз есть партнерский магазин бытовой техники, сотрудник может выехать к вам уже через пять минут!

А затем он задает вопрос, который в банке, вообще говоря, не услышишь:

– Простите, а сколько вы можете нам платить в год, чтобы это не обременило ваш семейный бюджет?

– Ну... Скажем, тысячу монет!

– Отлично! Стиральная машина стоит пять тысяч монет. Наши владельцы требуют, чтобы с каждой монеты, отданной клиенту, мы вернули обратно на двадцать процентов больше.

Так что мы можем вам дать кредит пять тысяч монет на шесть лет. Первый год вы вернете тысячу монет, это будет процент за кредит. Затем пять лет вы платите по тысяче монет – это будет тело кредита. То есть получается, стоимость кредита три целых семь десятых процента годовых. Вас устраивает?

– Конечно! – восклицает наш герой.

И уже через несколько минут приехавшие мастера ставят в его квартире новую стиральную машину, мир в семье восстановлен.

...Проходит год, и наш герой с 1000 монет, процентами по кредиту в 5000 монет, приходит в банк. У него берут эти деньги и говорят, что владельцы банка изменили свою политику, поскольку в мире экономический бум и они теперь от политики получения максимальной прибыли с каждого клиента переходят к политике увеличения потока клиентов, а потому с каждой выданной в кредит монеты готовы брать всего 10 %. И по этой причине готовы выдать на тех же условиях (1000 монет в первый год – проценты и по 1000 каждый последующий год – тело кредита) кредит в 10 000 монет.

– Но как же, – восклицает наш герой, – у меня же еще кредит в пять тысяч монет!

– А вы его полностью погасите из этих десяти тысяч! А на оставшиеся пять тысяч купите жене посудомоечную машину!

Устоять невозможно, и наш герой берет новый кредит. Через год он с 1000 монет, процентами по десяти тысячному кредиту, приходит в банк. У него забирают тысячу и радостно говорят, что поскольку он идеальный клиент с потрясающей кредитной историей, то ему может быть выделен кредит в 20 000 на тех же условиях (1000 монет в первый год – проценты и по 1000 каждый последующий год – тело кредита). Он берет новый кредит, гасит предыдущий в 10 000 и – гуляй не хочу! И через год, заплатив очередную 1000 монет в качестве процента по двадцатитысячному кредиту, он слышит от банковского клерка: «Вы выиграли внутрибанковскую лотерею, только для вас владельцы готовы на два с половиной процента на каждую монету, сорок тысяч брать будете?»

И что мы имеем в результате? Платит наш герой фиксированную сумму, «которая не обременяет его семейный бюджет», его благосостояние все время растет (1000-5000-10 000-20 000), только вот долг все время нарастает... И все время падает стоимость кредита.

А теперь голая статистика. Средний долг американских домохозяйств вырос с 1981 г., начала «рейганомики» (ну если быть более аккуратным, долг домохозяйств начал расти с 1983 г., первые два года стимулировали только государственные расходы), примерно в два раза по отношению к их годовому доходу (с 6065 % от реально располагаемых доходов до более чем 130 %), учетная ставка ФРС, которая в 1980 г. достигала 19 % (это было в самом пике и очень недолго, к началу «рейганомики» в 1981 она уже упала до 18 %, ФРС боролась с инфляцией), была снижена к декабрю 2008 г. (удивительное совпадение со сроком начала кризиса, не находите?) до нуля. А вот сбережения домохозяйств (на фоне растущих расходов) остались на уровне конца 50-х годов (обесценились в 70-е годы), по покупательной способности, разумеется (рис. 26).



Рис. 26. Графики частного долга, сбережений, учетная ставка и объем частных расходов 1970-2000 гг. (частный долг: <https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>; сбережения:

<https://fred.stlouisfed.org/series/HNOTSAQ027S>; учетная ставка: <https://fred.stlouisfed.org/series/INTDSRUSM193N>; объем частных расходов: <https://fred.stlouisfed.org/series/PCECA>)

Или, иначе, уровень учетной ставки (2) и ставки 30-летней ипотеки (1) на отдельном графике (рис. 27).

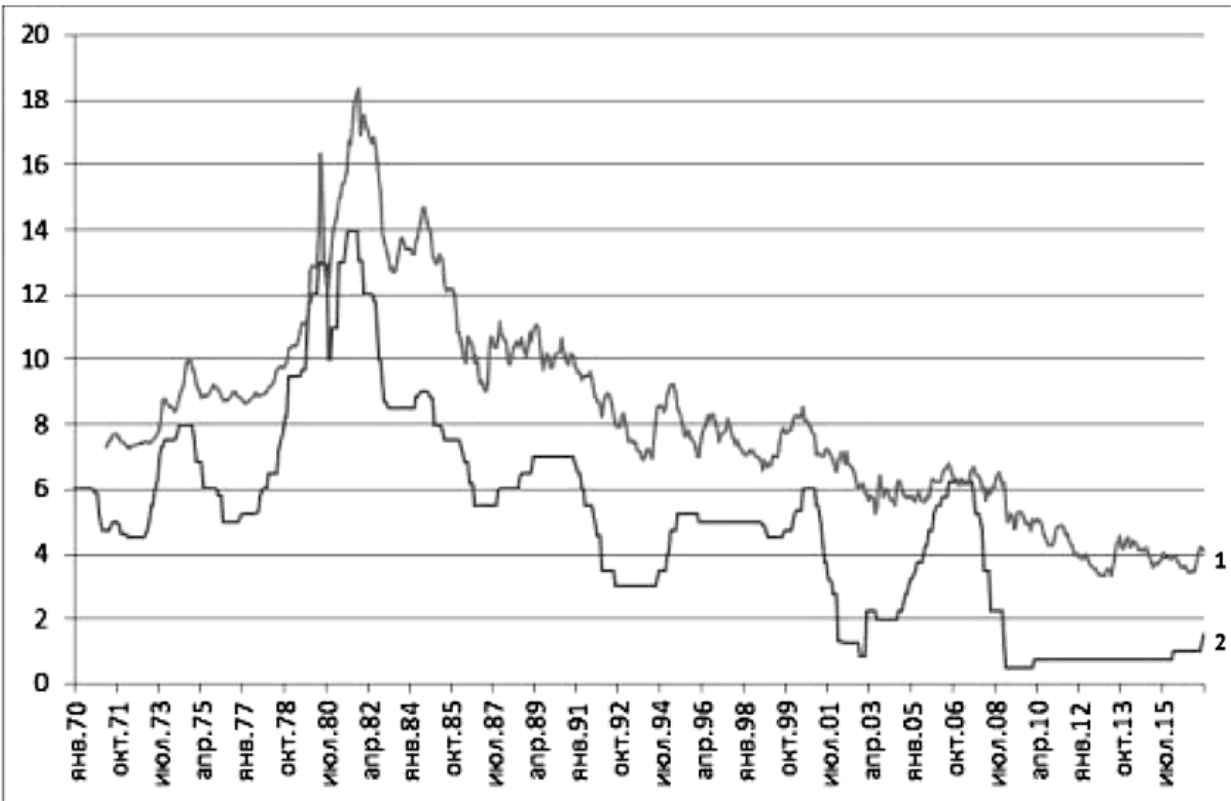


Рис. 27. Учетная ставка (30-летней ипотеки):
<https://fred.stlouisfed.org/series/INTDSRUSM193N>;
<https://fred.stlouisfed.org/series/MORTGAGE30US>)

И - в качестве напоминания - графики долгов и реальных доходов населения (рис. 28, 29).

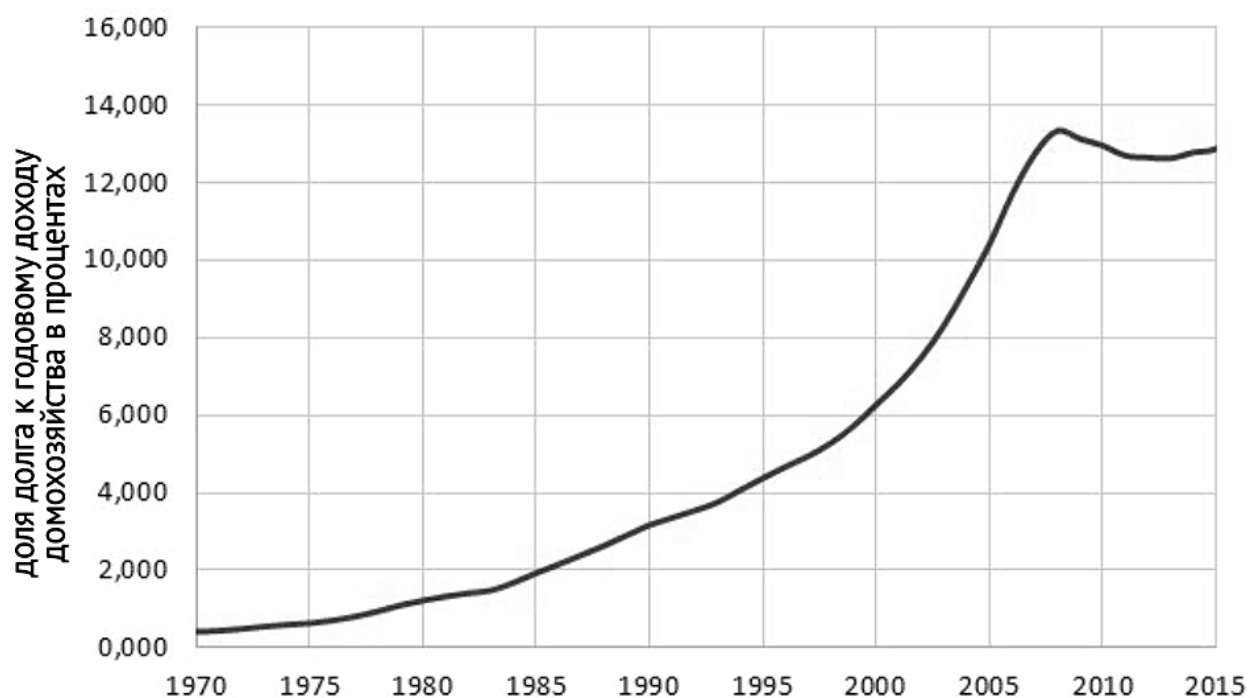


Рис. 28. Рост долгов домохозяйств (потребительский кредит и ипотека)

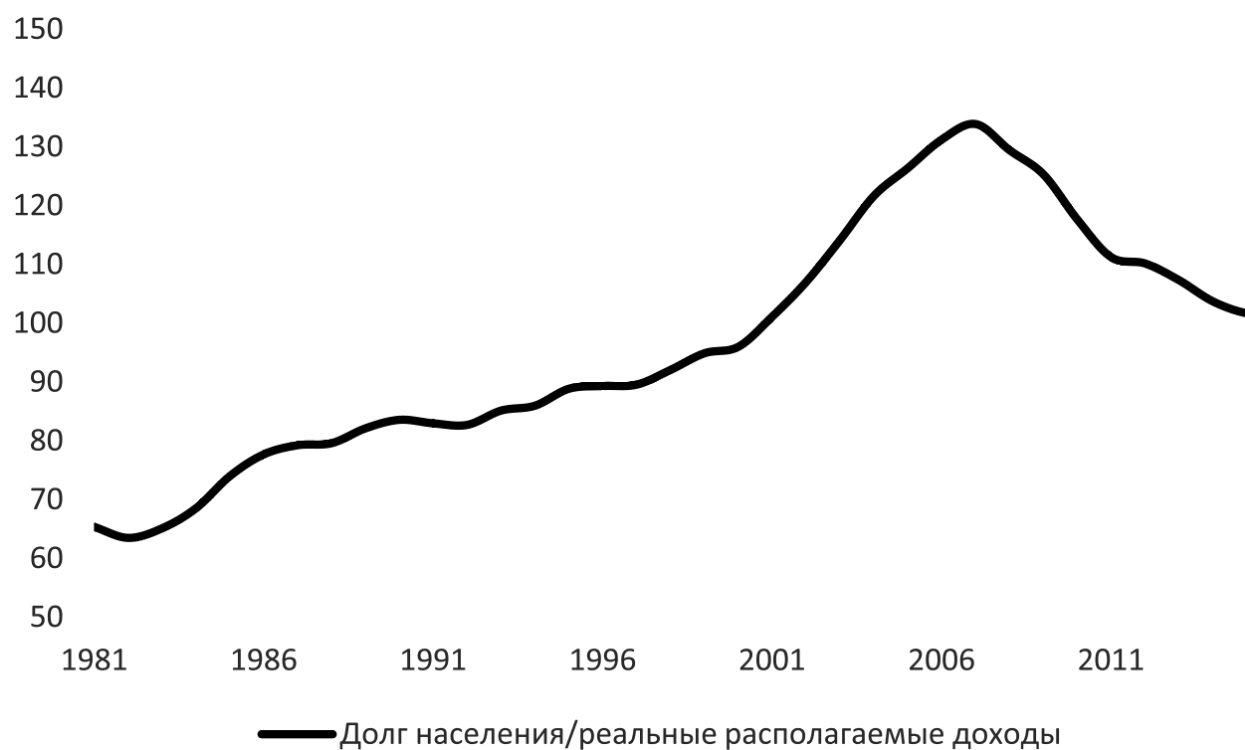


Рис. 29. Отношение долга американских домохозяйств к реальному располагаемому доходу в 1981-

2010 гг. (реальные доходы:
<https://fred.stlouisfed.org/series/DSPI>; долги населения:
<https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>)

Картина получается абсолютно понятной и прозрачной, и даже некоторое падение долга тут не спасает. Во-первых, долг остается выше 100 % от реально располагаемых доходов, что слишком много. Во-вторых, здесь не учтены некоторые виды долга, в частности, перед государством, например, в виде образовательных кредитов, которые быстро растут. Да, они не настолько обязательны к возврату, как кредиты ипотечные, но свою негативную роль играют. В-третьих, часть частного долга переложена на местные, региональный и федеральный бюджеты.

Во всяком случае, совершенно очевидным становится причина того, что кризис произошел именно к концу 2008 г. – именно в этот период возможность рефинансировать частный долг за счет снижения ставки была исчерпана. По причине снижения реальной ставки до нуля.

Властям США в конце 70-х стало абсолютно ясно, что, для того чтобы не фиксировать поражение в борьбе с СССР и Советской технологической зоной, необходимо совершить новый технологический рывок. Проблема в том, что для этого необходимо не только проплатить НИОКРы и разработать соответствующие технологии, но еще и создать под них рынок. Поскольку в противном случае про эти технологии просто забудут и они уйдут в историю...

Беда была в том, что по итогам кризиса 70-х (который, кстати, еще продолжался в период, когда соответствующие планы разрабатывались) совокупный частный спрос довольно существенно упал, причем, поскольку с конца 60-х прошло не так уж много времени, люди думали не о том, чтобы покупать какие-то новые

игрушки (персональные компьютеры), а о том, чтобы восстановить свой не столь уж давний уровень жизни. И в этой ситуации задача организаторов, управленческой элиты США, состояла не только в том, чтобы помочь людям получить новые товары, принадлежащие уже новой, информационной эре, но и насытить обычный потребительский спрос, чтобы на психологическом уровне закрыть проблемы 70-х.

Первая задача была решена более или менее просто – через описанный выше в сказке механизм. Но это еще далеко не все. Еще один очень важный механизм – это вынос производства товаров народного потребления вовне (в Китай в первую очередь). Как работал этот механизм? Представим себе джинсы производства США. Их стоимость (цифры дальше условные, для удобства понимания) 100 долларов, добавленная стоимость (вклад в ВВП) – 4 доллара, все остальные 96 долларов – это, так или иначе, вклад во внутренние инвестиции, зарплату и налоги.

Теперь перенесем их производство в Китай. Себестоимость производства там 4 доллара, продаются они в США оптом за 20 долларов. Добавленная стоимость – 16 долларов (рентабельность 400 %), которая на первом этапе делилась в отношении 1:3 в пользу инвесторов. То есть для китайского производителя рентабельность производства 100 %, а для американского посредника – 300 %. Правда, часть этих денег придется отдать на налоги, зарплату и другие издержки. Отметим, что эти 12 долларов и в абсолютном выражении больше, чем 4 доллара добавленной стоимости в случае производства этих джинсов в США. И получает их, кстати, в основном торговая система, т. е. тот самый Walmart, о котором говорится выше, в описании доклада компании Маккинзи.

Разумеется, есть и более тонкие моменты, в частности, пропадают 96 долларов, которые шли на внутренние инвестиции, налоги и зарплаты. Поскольку я не большой специалист по налоговой системе США, я не берусь описать, как решалась эта проблема. Кроме того, есть и многие другие моменты, поскольку реальная розничная цена джинсов будет больше, чем 20 долларов (нужно оплачивать инфраструктуру и создавать рабочие места для продавцов), но описанная картина достаточна для того, чтобы понять, что вынос производства в Китай не уменьшал, а увеличивал ВВП США! И при этом у тех, кто сохранил свои рабочие места (т. е. стабильные доходы), появлялись свободные деньги, которые можно было направить на выплату новых потребительских кредитов. При этом простые потребительские товары резко упали в цене!

Неудивительно, что в 80-е годы в США появилось ощущение, что экономический рост возобновился. При этом продукция информационной эры получила колоссальный спрос, что и позволило совершить информационную революцию, победить СССР (который аналогичную палочку-выручалочку найти не сумел) и даже расширить рынки в конце 80-х – начале 90-х за счет захвата рынков бывшего СССР. Кстати, в некоторых отраслях (например, продаже авиационной техники) расширение рынков для западных компаний было очень значительным, не в два раза, но процентов на 60 точно.

Здесь нужно сделать одно важное отступление. Оно носит не столько экономический, сколько проектный характер, но представляется мне крайне важным. В тот момент, когда стало понятно, что Горбачев сдает СССР (скорее всего, это произошло на встрече на Мальте в конце 1989 г.), перед элитой США встал принципиальный вопрос: как продолжать свою политику в отношении СССР? Базовых вариантов было два, и они

соответствовали подходам Капиталистического ГП и Западного проекта.

Очень условно их можно было разделить так: либо активами, разграбленными на обломках мировой системы социализма, погасить долги «рейганомики» 80-х годов и начать двигаться с нуля, либо же продолжить модель мультипликации финансовых активов на новой базе – активов СССР. Как понятно, вопрос этот был не экономическим, а элитным: в первом случае роль финансовой элиты резко сокращалась по сравнению с 80-ми годами, во втором она, напротив, продолжала расти. Есть основания считать, что президент США Буш-старший был за первый вариант, но он, как видно из результатов, проиграл, и к власти в США привели Билла Клинтона, начавшего безудержную накачку финансовых активов и отмену тех ограничений на финансовый сектор, которые ввел еще Рузвельт (в том числе и знаменитого закона Гласса – Стиголла).

Отметим, что этот выбор сказался и на России, поскольку в конце 80-х предполагалось, что реформы в нашей стране (а Буш не хотел распада СССР) будет проводить команда Явлинского, который активно взаимодействовал с администрацией Буша. Но поскольку к концу 1991 г. стало понятно, что Бушу, скорее всего, придется уйти, в России появилась альтернативная команда под руководством Гайдара и Чубайса, которая и прославилась (совместно со своими партнерами в США вроде Ларри Саммерса) неудержимой коррупцией и приватизацией.

Эта история очень показательна с точки зрения того, насколько влияет общественная составляющая на принятие стратегических экономических решений. И план Буша-старшего, и тот план, который потом реализовывал Клинтон, не имели никакого априорного объективного преимущества друг перед другом, вопрос был исключительно в том, какие элитные группы станут

главными бенефициарами процесса распада мировой системы социализма и каким объемом активов поделятся с новыми элитами на этих территориях. Сегодня кажется, что элиты Западного проекта пожадничали и в результате рискуют полностью разрушить свой проект, однако более или менее точной экономической теории тогда не было, предсказать события, которые произошли через четверть века, тоже было невозможно. Так что вопрос об ошибке становится достаточно абстрактным, история не позволяет рассматривать альтернативные сценарии.

При этом теоретические основания – штука хорошая, но хорошо бы понять, как она работает на практике. По этой причине в следующей главе я повторю тот текст, который был написан по итогам исследования МОБ США в 2001 г. и впервые был представлен на Чаяновских чтениях в РГГУ весной 2002 г. Затем он был повторен в нашей с Андреем Кобяковым книге «Закат империи доллара и „конец Рах Americana“», вышедшей в 2003 г. Как видно из этих результатов, в экономике США в начале 2000-х годов уже сложился очень серьезный структурный перекос, характерный для ПЭК-кризисов. Отмечу, что этот текст писался в 2001 г., и я специально сохранил доводы и стилистику того периода – для того, чтобы показать, что наши взгляды и позиции сформировались уже довольно давно.

Глава 20

Анализ межотраслевого баланса США 1998 года

Прежде всего хотелось бы обратить внимание на следующее обстоятельство. Практически все новые технологические уклады, серьезно изменившие мировую экономику, имели ряд общих закономерностей своего развития (мы остановимся на тех из них, которые наиболее важны для нашего анализа), т. е. появлялись по одной и той же типовой схеме.

В ее начале – появление нового продукта (или универсальной услуги), пользующегося повышенным спросом на потребительском или промышленном рынке. На первом этапе – этапе внедрения и экспансии – его производство растет более быстрыми темпами, чем экономика в целом, а норма прибыли при его производстве выше, чем в среднем по экономике.

Поскольку основой рыночной экономики с начала нового времени (конец XVII в.) является (относительно) свободный переток капитала, он устремляется в этот новый, только появившийся сектор экономики. В результате проявляются сразу несколько эффектов.

Во-первых, начинается активная исследовательская работа, в которую привлекается большое количество специалистов высокого уровня. Ее основная задача – максимально расширить сферу применения появившегося продукта, привлечь максимальное количество потребителей.

Во-вторых, появляется сразу несколько конкурирующих центров развития нового направления и связанных с ним технологий.

В-третьих, он привлекает все большее и большее количество людей, как источник работы и доходов. В результате прибыльность этого сектора, на первом этапе быстро растущая, начинает падать, как в связи с ростом затрат, которые ориентируются на будущую прибыль, так и в результате усиливающейся конкуренции. Одновременно все остальные сектора используют разрабатываемые технологии и подтягиваются вслед за лидером, в них начинает расти производительность труда, сближаются нормы прибыли. На этом этапе новый и старые сектора экономики начинают активно взаимодействовать, оказывать влияние друг на друга. Формируется новый целостный технологический уклад, который гармонично развивается до момента очередного прорыва.

Можно привести много примеров. Невероятные темпы развития железных дорог, которые резко снизили транспортные издержки в начале XIX в., развитие телефона в конце XIX в., радио в начале XX в. Из чисто промышленных технологий можно отметить быстрое развитие электричества как источника энергии в конце XIX в., химических технологий в середине прошлого века, развитие полупроводников и многие другие технические новинки, которые оказали серьезное влияние на мировую экономику.

При этом если внимательно посмотреть на историю таких экономических бумов, то можно отметить, что относительные масштабы такого передового, инновационного сектора или отрасли, ускоренно развивающегося за счет производства уникального на тот момент продукта (или услуги), достаточно малы по отношению ко всей экономике страны, в которой этот бум происходит. Это очень важное условие выполнялось во всех странах и во все времена. Говоря другими словами, доля тех секторов экономики, которые развивались существенно быстрее роста экономики в

целом, по отношению к ее общему объему всегда была достаточно мала.

Это принципиальный момент, поскольку быстро растущий сектор неминуемо вытягивает на себя все ресурсы экономики, до которых он может дотянуться. Трудно ожидать, что банки и другие финансовые институты будут спокойно смотреть на потенциальную возможность в несколько раз увеличить свою прибыль по операциям в новых, быстрорастущих отраслях. И это означает, что остальные отрасли лишаются возможности получать дешевые ресурсы. В свою очередь новый сектор, в который эти ресурсы устремляются, начинает широкомасштабные научные и маркетинговые исследования; их цель – увеличение спроса.

Это эффект, кстати, хорошо виден в российской экономике после 1991 г., в частности, в конце 90-х годов, перед дефолтом, практически все ресурсы вкладывались в рынок ГКО, сегодня такой доминирующий рынок (для банков) – рынок валютных спекуляций.

В нормальной экономике сочетание возможности получить дешевый кредитный ресурс с описанными выше процессами развития нового (без кавычек) сектора экономики приводит к его переходу от роста экстенсивного к росту интенсивному. Последний, естественно, требует существенно больших затрат и тем самым приводит к уменьшению скорости роста, его возврату к среднестатистическим значениям. Повторяя вышесказанное, для подавляющего большинства отраслей экономики, в которых происходили описанные явления, доля этой отрасли по отношению к экономике в целом даже в момент описанного снижения дохода была еще достаточно мала.

Это, конечно, очень обобщенное описание. Тем не менее эта схема отражает все основные условия

формирования новых технологических укладов, происходивших до последнего времени.

При этом сама быстрорастущая отрасль может принадлежать к одному из двух основных секторов экономики: он должен продавать свою продукцию либо конечному потребителю (который покупает товары для собственного потребления), либо производителю. В социалистической экономике это различие обозначалось разделением всей промышленности на две группы, А и Б. Для первой группы все понятно – ее продукция должна быть востребована покупателем. То есть должна удовлетворять некоторые потребности человека – реальные или выдуманные. К последним можно отнести те, которые создаются за счет навязчивой рекламы во всех средствах массовой информации.

Во втором случае, разумеется, продукция также должна удовлетворять потребности ее покупателя, однако здесь имеет смысл несколько слов сказать о том, какими необходимыми свойствами эта продукция должна удовлетворять для того, чтобы быть востребованной с объективной точки зрения. Таких свойств всего два: использование приобретенной продукции должно либо увеличивать у покупателя производительность труда (в рамках старого ассортимента производимой им продукции), либо предоставлять новые потребительские качества производимому с его помощью товару.

Теоретически существуют и другие причины, например, необходимость для предприятия осуществить затраты с целью выполнить требования изменившегося законодательства (например, изменения санитарных и/или технологических норм), удержать квалифицированный персонал и т. д., однако все эти ограничения касаются всех участников рынка без ограничений. Иными словами, продавец нового товара должен либо убедить всех участников рынка, что без его

товара они существовать не могут, либо должен предъявить объективные обоснования необходимости покупки своих товаров, которых всего два.

Ситуация с новой экономикой в США начала 2000-х годов разительно отличалась от указанных основных принципов. Причем эти отличия проявили себя далеко не сразу. Если быть более точным, то ситуация с новой экономикой была окружена ореолом мифов и легенд, развенчание которых происходило достаточно поздно и частично еще не завершилось до сих пор. Но основными стали три главные легенды, которые, собственно говоря, и сформировали костяк новой экономики.

Первое и принципиальное отличие нынешней ситуации от всех бывших ранее случаев быстрого роста передовых секторов состоит в чудовищно гипертрофированном удельном весе новой экономики (напомню, этот фрагмент книги описывает ситуацию 2000-х годов) по сравнению с ее реальным вкладом в экономический рост и благосостояние. Уже в силу этого, вопреки распространенному мнению, ее развитие произвело не просто подавляющий, а угнетающий эффект на остальные отрасли экономики, которые безуспешно пытались конкурировать с ней за ресурсы.

Соответствующий первый миф о новой экономике был связан с надеждой на то, что значительный относительный объем новой экономики по сравнению со всей экономикой США в целом не повлечет за собой негативных последствий. Как уже говорилось, было профинансировано даже создание нового направления в экономической науке, доказывающего, что США вышли на уровень бесконечного ускоренного роста. Справедливости ради следует отметить, что подобная наука появилась в США уже во второй раз: впервые аналогичные идеи получили распространение в 20-е годы XX в.

Разумеется, все понимали, что традиционная экономика не может расти с той скоростью, которая была характерна для новой экономики 90-х годов, но предполагалось, что доля этой традиционной части в общем объеме экономики будет все время падать. Кое-какие успехи на этом пути были достигнуты.

Доля услуг в ВВП США выросла с 30 % до 70 %, и было объявлено о построении постиндустриального общества. Однако более или менее убедительного доказательства дальнейшего уменьшения индустриального сектора предъявлено, в общем, не было.

При этом то, что относительный объем новой экономики достиг небывалого в истории размера для секторов такого высокого роста, никто не отрицал. Вообще же точно оценить масштабы новой экономики достаточно сложно. Условно можно разделить ее на две части. Первая – это собственно компании новой экономики, не занимающиеся никакой другой деятельностью, например, интернет-компании. Большая их часть за последние два-три года погибла (напомню, этот текст писался в 2001 – 2002 гг.), но в период расцвета, в 1988-1999 гг. они играли существенную роль в экономике.

Вторая часть – это те подразделения и дочерние компании крупных корпораций традиционной экономики, которые специализируются на направлениях новой экономики. Именно эта часть чрезвычайно трудно поддается оценке. Трансфертные цены и внутреннее перекрестное субсидирование, перераспределение финансовых потоков и многие другие обстоятельства делают возможной лишь приблизительную оценку того масштаба, которого достигла новая экономика в рамках классических компаний. К этому следует добавить, что описанные выше действия менеджеров, направленные на повышение капитализации их компаний, приводили к

максимальному затушевыванию реальной информации о деятельности подразделений, связанных с новой экономикой.

Одно можно сказать точно: доля новой экономики в период ее расцвета наверняка превышала 20 % ВВП. Иными словами, новая экономика производила и продавала примерно одну пятую общего объема производства товаров и услуг американской экономики. Очень скоро мы увидим, что это уточнение является принципиальным.

Но в самом конце 1990-х годов обнаружилось, что продолжать увеличивать долю продаж новой экономики не получается. Более того, как станет видно в дальнейшем, даже для сохранения того веса в общем объеме экономики, который был достигнут к концу XX в., новая экономика все более и более нуждалась во внешней поддержке.

Вторая особенность новой экономики связана с мифом о том, что ее внедрение в традиционную экономическую деятельность приведет к резкому увеличению производительности труда.

Действительно, в соответствии с официальной статистикой, в последние несколько лет XX в. темпы роста производительности труда существенно увеличились. Если в период с 1987 по 1995 гг. они составляли в среднем 1,4 % в год, то в 1995-2000 гг. они выросли до 2,5 % и более в год (рис. 30).

Одновременно с этим в американской экономике происходил и другой процесс – увеличение темпов роста инвестиций в информационные технологии. Если с 1987 по 1995 гг. инвестиции в информационные технологии росли со скоростью 11 % в год, то в 1995-2000 гг. они увеличивались до 20,2 % в год, т. е. скорость роста выросла почти в два раза (рис. 31).

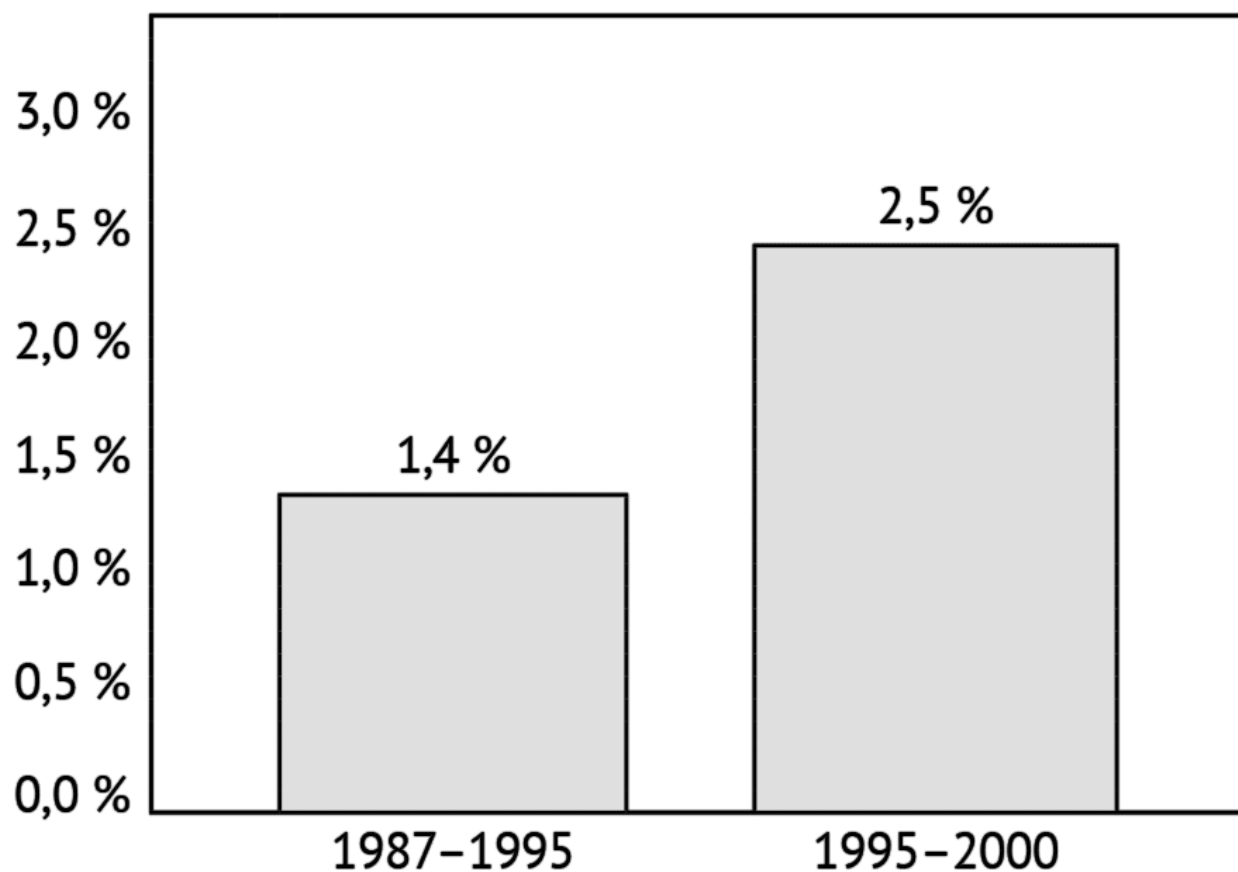


Рис. 30. Рост производительности труда в экономике США (среднегодовые темпы роста). Источник: Bureau of Labour Statistics

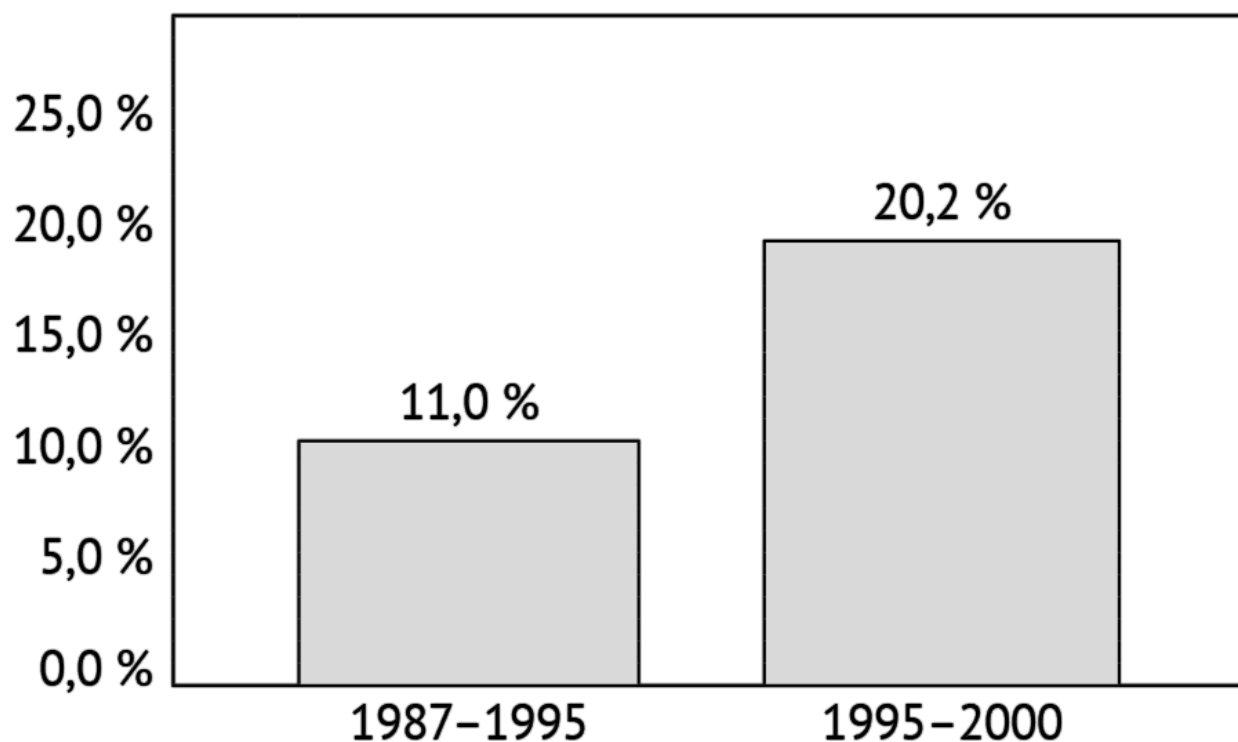


Рис. 31. Рост инвестиций в информационные технологии в экономике США (среднегодовые темпы роста). Источник: Bureau of Labour Analysis

Многие наблюдатели сопоставили эти тенденции и сделали вывод о том, что информационные технологии вызывают рост производительности труда во всей экономике.

Синхронность этих процессов оказалась вдвойне интересной потому, что до 1995 г. рост производительности оставался на прежнем уровне, в то время как рост инвестиций в информационные технологии увеличивался. Однако только лишь на основе наблюдения синхронности двух процессов некорректно делать вывод об их взаимосвязанности. Вполне возможно, что рост производительности труда был обусловлен другими факторами.

По всей видимости, первой серьезной попыткой развенчать эту легенду была статья «Добьются ли США

апокалипсиса», опубликованная в журнале «Эксперт» (№ 28, 2000 г.). Утверждение, сделанное авторами этой статьи (О. Григорьевым и М. Хазиным), звучало следующим образом: «До сих пор не произошло существенного воздействия нового информационного сектора на традиционный, в первую очередь промышленный, в смысле существенного увеличения эффективности последнего, роста в нем производительности труда и нормы прибыли».

Тогда это утверждение вызвало колоссальную негативную реакцию со стороны заинтересованной общественности. Однако потом эта позиция получила подтверждение – о недостаточном влиянии новой экономики на традиционную даже сказал в одной из своих речей А. Гринспен. По всей видимости, наиболее глубокое исследование в этой сфере принадлежит американской аудиторско-консалтинговой компании McKinsey «Рост производительности труда в США в 1995-2000». Доклад был издан в октябре 2001 г. научным центром McKinsey Global Institute и является результатом годовой работы, проводившейся при поддержке компании McKinsey и комиссии экспертов, возглавляемой нобелевским лауреатом Робертом Солоу (Массачусетский технологический институт).

Роберт Солоу в 1987 г. удачно охарактеризовал сложившуюся ситуацию следующим высказыванием, известным как «парадокс Солоу»: «Мы видим компьютеры повсюду, но только не в официальных цифрах роста производительности». Одновременное ускорение роста производительности и увеличение насыщенности информационными технологиями заставили многих считать, что «парадокс Солоу» разрешен. Но гораздо более значительной была идея о том, что американская экономика вступила в новую эпоху – эпоху новой экономической парадигмы, для которой характерны более высокие темпы роста

производительности из-за использования информационных технологий.

Исследователей – авторов упомянутого доклада – интересовало следующее:

1. Что вызвало ускорение роста производительности труда в США с 1995 г. и какими факторами обусловлено это ускорение – структурными или циклическими? Действие этих групп факторов качественно различается: первые создают изменения долгосрочного характера, вторые – изменения временные, преходящие.

2. Какова действительная роль информационных технологий в ускорении роста производительности труда?

Результаты этих исследований оказались достаточно неожиданными. Вопреки распространенному мнению, при более глубоком рассмотрении, а именно при расчетах роста производительности для каждой отрасли, выясняется, что практически все увеличение скорости роста на уровне экономики в целом на самом деле сконцентрировано всего в шести отраслях: розничная торговля (retail trade), оптовая торговля (wholesale trade), торговля ценными бумагами (securities), полупроводники (semiconductors), производство компьютеров (computer manufacturing), телекоммуникации (telecom services) (или, если быть более точным, две из трех подотраслей телекоммуникационной отрасли – мобильная телефония и сетевая телефонная связь). В остальных 53 отраслях экономики происходили небольшие увеличения и снижения роста производительности, в целом компенсирующие друг друга (рис. 32).

Указанные шесть отраслей производили (на начало 2000-х годов) 31 % ВВП, вносили 38 % в совокупное увеличение насыщенности экономики информационными технологиями и составляли 29,5 % от общей занятости (все данные – по частному сектору без

учета сельского хозяйства). Каждая из этих шести отраслей была детально проанализирована с целью выявления движущих сил роста. Особое внимание было уделено инвестициям в информационные технологии и их влиянию на показатели производительности.

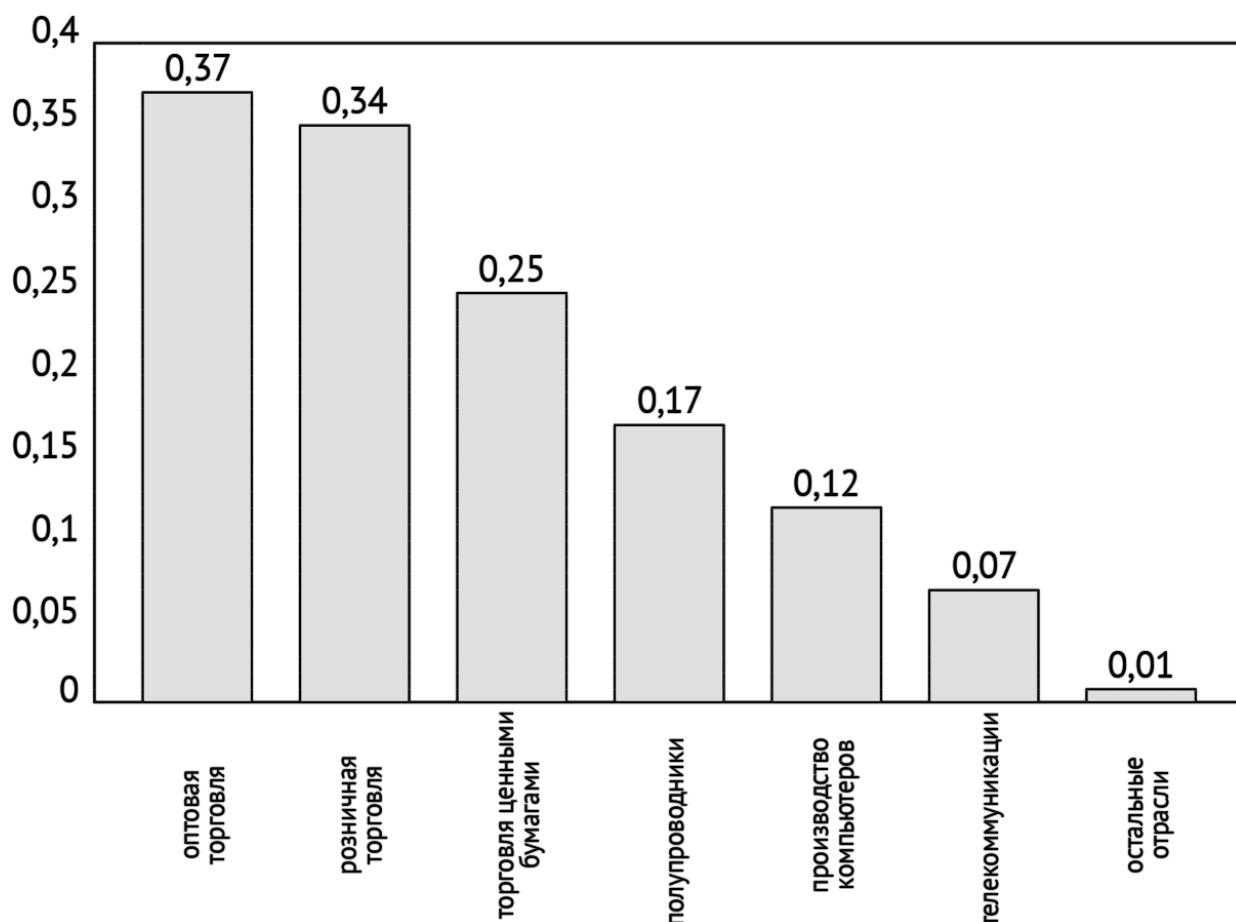


Рис. 32. Вклад отраслей в прирост среднегодовых темпов роста производительности труда в США (в процентных пунктах). Источник: McKinsey

Так как второй важнейшей задачей исследования (после определения движущих сил ускорения) является определение роли информационных технологий, необходимо было определить, почему в остальных 53 отраслях увеличение насыщенности информационными технологиями не привело к увеличению роста

производительности. Для этого все отрасли были разделены на две большие группы: увеличившие насыщенность информационными технологиями и не увеличившие ее. Вторые из рассмотрения исключались. Среди оставшихся первых были выделены те, в которых не произошло увеличения темпов роста производительности.

Три отрасли, для которых было в наибольшей степени характерно усиление насыщенности информационными технологиями без соответствующего увеличения темпов роста производительности: банковское обслуживание мелких клиентов (retail banking), гостиничный бизнес (hotels) и подотрасль телекоммуникационной отрасли – передача данных на расстояние (long-distance data). Детальное их изучение помогло понять, почему в некоторых отраслях усиление насыщенности информационными технологиями не приводит к увеличению роста производительности.

Все вышеперечисленные отрасли – и шесть скачкообразных отраслей, и три парадоксальных отрасли – были проанализированы отдельно. Вначале измерялись и сравнивались среднегодовые темпы роста производительности за два периода: 1987-1995 и 1995-1999 гг. Затем выдвигались и проверялись гипотезы о причинах, вызвавших изменение темпов роста. Далее результаты анализа использовались для прогнозирования темпов роста в будущем.

Как уже говорилось выше, McKinsey выделяет несколько факторов, обеспечивших увеличение темпов роста производительности. Это нововведения (в том числе и информационные технологии, но далеко не только они), конкуренция и в меньшей степени циклические факторы спроса. В шести скачкообразных отраслях большая часть ускорения производительности после 1995 г. объясняется принципиальными изменениями в производстве товаров и оказании услуг.

В некоторых случаях эти изменения были связаны с технологическими нововведениями, в некоторых – нет. Во всех отраслях уровень конкуренции прямо влиял на распространение нововведений, и в двух отраслях изменения в регулировании со стороны государства сыграли важную роль в увеличении конкуренции. Циклические факторы спроса (быстро растущий фондовый рынок и сдвиг потребительского спроса в сторону более дорогих товаров) сильно повлияли на ускорение производительности в розничной и оптовой торговле и в торговле ценными бумагами.

К структурным факторам (т. е. к факторам, обеспечивающим длительную, устойчивую тенденцию к росту) McKinsey относит нововведения, конкуренцию и изменения в регулировании со стороны государства. В каждой отрасли эти факторы имели разные формы, проявлялись по-разному, поэтому охарактеризовать их можно только на уровне отраслей.

В розничной торговле рост производительности ускорился во многом благодаря деятельности одного из крупнейших операторов рынка, компании Walmart. Успехи Walmart стимулировали ее конкурентов к усовершенствованию деятельности. В 1987 г. рыночная доля Walmart составляла всего 9 %, но производительность компании была на 40 % выше, чем у ее конкурентов. К середине 1990-х рыночная доля Walmart выросла до 27 %, а производительность увеличилась еще на 48 %. Конкуренты отреагировали на это принятием многих нововведений, используемых Walmart: положительный эффект масштаба при организации складской работы, электронный обмен данными (EDI), беспроводное сканирование штрих-кода и др. С 1995 по 1999 г. Walmart увеличила свою производительность еще на 20 %, а ее конкуренты – на 28 %.

Что касается электронной коммерции, то, хотя она и развивалась быстро, ее скорость внедрения (в 2000 г. доля электронных продаж составила 0,9 % от совокупного объема розничных продаж) была слишком низка, чтобы оказать серьезное влияние на общую производительность. В совокупности развитие торговли через Интернет внесло менее 0,01 % в общеэкономическое увеличение роста производительности.

В оптовой торговле в середине 1990-х произошли похожие изменения. Хранение, сортировка и отгрузка товаров раньше были очень трудоемкими. Теперь же относительно несложное оборудование (штрих-коды, сканеры, сортировочные машины) и программное обеспечение (системы складского управления) позволили оптовикам частично автоматизировать товарные потоки и существенно увеличить производительность труда.

Рост производительности труда в полупроводниковой отрасли увеличился с 43 % в год до 66 % в год благодаря ускорению повышения производительности продаваемых чипов. Это произошло, в частности, благодаря тому, что Intel ускорил разработку и выпуск новых более быстродействующих процессоров. Этому способствовало большей частью конкурентное давление со стороны компании Advanced Micro Devices (AMD).

В производстве компьютеров ускорение роста производительности в значительной степени обязано нововведениям за пределами самой отрасли. Более интенсивные технологические усовершенствования микропроцессоров и других устройств, а также появление новых устройств (CD ROM, DVD) способствовали ускоренному повышению производительности компьютеров. В то же время появление Интернета и повышение требований

операционных систем к аппаратным средствам вызвали необыкновенный всплеск спроса на более мощные персональные компьютеры, что привело к резкому увеличению производительности в производстве компьютеров и полупроводников.

Торговля ценными бумагами оказалась единственной из шести скачкообразных отраслей, где Интернет существенно способствовал увеличению производительности. К концу 1999 г. приблизительно 40 % розничных продаж ценных бумаг осуществлялось через Интернет, в то время как в 1995 г. эта цифра практически равнялась нулю. Конкуренция способствовала быстрому распространению технологических новшеств, в частности, в области систем для работы с брокерами через компьютерные сети, стимулировала брокеров, действующих по традиционным технологиям, к понижению комиссий и к освоению интернет-технологий торговли ценными бумагами и работы с клиентами.

Изменения в регулировании со стороны государства способствовали увеличению конкуренции и оказали существенное влияние на производительность в двух секторах: торговле ценными бумагами и телекоммуникациях. Постановления Комиссии по ценным бумагам и биржам резко снизили размеры комиссионных платежей и биржевые разрывы. Эти снижения позволили институциональным инвесторам увеличить объемы торгов. В телекоммуникационной отрасли предоставление нового спектра радиоволн для мобильной телефонии способствовало повышению конкуренции и скорейшему снижению цен, содействовало как проникновению на рынок новых операторов, так и увеличению потребления.

К циклическим факторам роста (т. е. факторам, обеспечивающим кратковременный рост), по мнению аналитиков McKinsey, можно отнести смещение

потребительского спроса в сторону более дорогих товаров и услуг и быстро растущий фондовый рынок.

В торговле ценными бумагами быстро растущий фондовый рынок втроекратно способствовал росту производительности. Во-первых, высокие значения фондовых индексов (особенно NASDAQ) способствовали подъему торговли ценными бумагами через Интернет. Во-вторых, рыночный «мыльный пузырь» увеличил стоимость активов предприятий, тем самым создавая дополнительные стимулы финансовым менеджерам. В-третьих, быстро растущий фондовый рынок содействовал увеличению объемов и котировок акций, числа корпоративных слияний и стоимостей этих сделок. Эти факторы наполовину объясняют наблюдаемое увеличение роста в торговле ценными бумагами.

Почти половина ускорения роста производительности в розничной торговле и в оптовой торговле объясняется сдвигом потребительского спроса в сторону продукции более высокого качества. Специалисты по розничной торговле считают, что этот сдвиг объясняется в большей степени возрастанием уверенности потребителей, ростом их доходов и благосостояния, чем активными действиями торговцев по продвижению более качественных товаров.

Характеризуя в целом роль информационных технологий в общем повышении роста производительности, можно выделить два основных момента:

- из шести рассмотренных выше отраслей (в которых было сконцентрировано практически все увеличение темпов роста производительности) три отрасли являются информационнотехнологическими: полупроводники, производство компьютеров и телекоммуникации, которые вместе производят лишь 5 % ВВП и составляют лишь 4 % от общей занятости, но

при этом внесли 29 % в общее увеличение роста производительности труда;

- использование информационных технологий было лишь одним из нескольких ключевых факторов, вызвавших увеличение роста производительности труда в шести отраслях. Более подробно эти факторы уже описывались выше.

Проблема взаимосвязи использования ИТ и роста производительности дополняется двумя особенностями, выясненными в ходе исследования компании McKinsey:

- вклад вышеперечисленных шести секторов в общее увеличение насыщенности информационными технологиями составил 38 %;

- еще 62 % пришлось на оставшиеся 53 отрасли, которые в совокупности не внесли практически никакого вклада в увеличение роста производительности.

Попытки рассчитать взаимосвязь между ростом производительности и насыщенностью информационными технологиями не принесли никаких статистически значимых результатов. Коэффициент корреляции между увеличением темпа роста производительности труда и увеличением темпа роста насыщенности информационными технологиями составляет всего 0,007, что говорит об отсутствии статистической значимости. При этом, если при расчетах учитывать долю каждой отрасли в совокупной занятости, коэффициент корреляции равен 0,26, что говорит о появлении слабой статистически значимой зависимости. Но после исключения шести отраслей с выделяющимся ускорением зависимость снова становится несущественной.

Определяя влияние информационных технологий на производительность труда, нужно прежде всего понять, как используются продукция и услуги информационно-технологических секторов. Применение информационных технологий весьма широко. В

некоторых отраслях они выполняют вспомогательные функции, в некоторых используются в основной деятельности (например, использование Интернета для торговли ценными бумагами). Наиболее эффективными применениями информационных технологий оказываются специализированные, непосредственно используемые в основной деятельности предприятий, а не носящие вспомогательный характер (т. е. информационные технологии наиболее эффективны тогда, когда они задействованы в основном производстве, а не в инфраструктуре).

Многие инвестиции в информационные технологии делались для создания или поддержания производственных систем, которые должны были принести производственные выгоды в будущем, а не сейчас. Прирост информационно-технологического основного капитала в 1995-1999 гг. в значительной степени был обусловлен одновременным появлением ряда информационно-технологических новшеств, таких как Интернет, корпоративная (внутрифирменная) сетевая инфраструктура, быстрый рост производительности персональных компьютеров, угроза «ошибки 2000». Затраты в связи с возможностью «ошибки 2000» были необходимы для обеспечения бесперебойного функционирования систем. Инвестиции в Интернет и сетевые технологии делались в расчете на значительные выгоды в будущем. Целью увеличения производительности персональных компьютеров была совместимость с новыми технологическими стандартами и возрастающими требованиями современного программного обеспечения.

Если резюмировать все вышесказанное, исследования компании McKinsey показывают, что ускорение роста производительности после 1995 г. можно объяснить и без информационных технологий. Различные нововведения, возросшая конкуренция

(иногда благодаря изменениям в системе регулирования отраслей) и циклические факторы спроса оказались наиболее важными причинами роста. Более того, информационные технологии в большинстве случаев не оказывают существенного влияния на производительность труда. Можно сказать, что информационные технологии серьезно способствовали производительности труда только в тех случаях, когда они представляли собой новые средства производства.

По мнению McKinsey, если начинающаяся сейчас (т. е. в 2001 г. – М.Х.) рецессия будет развиваться по моделям 1981-1982 и 1990-1991 гг., то ее влияние на производительность труда в течение ближайших четырех лет будет минимальным. Даже если американской экономике придется пережить падение роста производительности, ближе к 2005 г. можно ожидать резкого увеличения ее роста, по мере того как экономика выйдет из рецессии.

Тем не менее рост в этих отраслях может сократиться. Всплеск спроса на персональные компьютеры не продолжится, а такие явления, как «мыльный пузырь» на фондовом рынке, повышение инвестиционной активности банков и усиление торговли ценными бумагами, уже в значительной степени сошли на нет. Существует несколько аспектов, насчет которых трудно сделать определенные выводы, например, сохранится ли спрос на высококачественные товары и что будет происходить в тех секторах оптовой и розничной торговли, которые не были детально изучены.

Гораздо больше вопросов вызывают перспективы роста в остальных пятидесяти трех отраслях. Обзор их развития показывает, что в течение последних двадцати лет среднегодовые темпы роста производительности в них были очень невысокими.

Возможно также, что в других секторах экономики, несмотря на тенденции, произойдет резкий скачок

производительности. Важнейшая предпосылка для такого скачка – потенциальные возможности новых продуктов, услуг, производственных процессов, которые могут упростить трудоемкие процедуры или снизить постоянные издержки. Способствовать распространению нововведений будет конкуренция, а пусковым механизмом могут стать изменения в системе регулирования. Однако число отраслей, обладающих такой потенциальной возможностью, их доля в общей занятости и сама степень возможного роста в них говорят о том, что в ближайшие четыре года влияние этих отраслей на общеэкономическую тенденцию роста производительности будет довольно ограниченным.

Отметим, что с учетом информации последнего времени, многочисленных скандалов с отчетностью крупнейших компаний, с учетом регулярных ошибок в государственной статистике, сегодня можно поставить под сомнения даже незначительные положительные результаты. Скорее всего, уже через несколько лет общий рост производительности труда в США будет признан артефактом – результатом очередной статистической ошибки.

Кроме того, некоторые выводы McKinsey выглядят достаточно спорно, особенно с учетом тех изменений, которые произошли в экономике после опубликования описанного исследования. Но даже с учетом статистических ошибок, приведенный анализ демонстрирует, что для большей части отраслей американской экономики, в частности для всех отраслей промышленности, огромная часть сделанных в 1990-е годы инвестиций оказалась неэффективной. Невозможность вернуть взятые кредиты за счет повышения производительности труда тяжким грузом легла на традиционную экономику.

Третья особенность новой экономики связана с мифом о ее сверхъестественной прибыльности. В

прогнозах отраслевых аналитиков и в воображении инвесторов ожидающийся рост прибыли был настолько колоссальным, что все они закрывали глаза на то, что никакие текущие показатели доходности не давали даже намека на это.

Чтобы у рядового инвестора не закрадывались сомнения в обоснованности текущих котировок акций, пришлось даже существенно изменить идеологию расчета справедливой капитализации компаний, определяющую их стоимость на фондовой бирже. Многие десятилетия для этого использовались текущие прибыли, которые умножались на мультипликатор, составляющий от 5-8 до 12-15 для различных отраслей и общей конъюнктуры. Фактически этот мультипликатор означал срок, исчисляемый в годах, за который компания сможет окупить себя, а инвестор – вернуть вложенные средства.

Но проблема современной экономики в том, что очень многие компании в ней прибыль вообще не получают. Зато их валовые доходы росли, поскольку колоссальные вложения не могли не сказаться на результатах. Однако масштабы этого роста не могли компенсировать рост инвестиций и кредитов. В результате в описанной схеме прибыль была заменена на доход, что существенно изменило ситуацию для инвестора. Фактически капитализация компаний новой экономики стала резко расти, притом что они не могли дать инвестору никаких плюсов.

Дивиденды они платить не могли, и расчет инвесторов мог исходить только из описанных выше легенд новой экономики – т. е. расчет уже был не на нормальную капитализацию прибыли (которая получается на основании реальных текущих результатов), а на прибыль уж совсем будущую, виртуальную.

Причем описанные выше мультипликаторы достигли просто заоблачных высот, составив для отдельных компаний новой экономики величину более 1000. Если судить по котировкам акций некоторых компаний в разгар интернет-бума, фактически речь шла о том, что для реализации ожиданий инвесторов, отраженных в этих оценках, доходы новой экономики должны будут на протяжении десятилетий расти со скоростью, многократно превышающей средние темпы роста экономики в целом, и в результате (по итогам этого роста) обеспечат как возврат вложенных средств, так и баснословную прибыль.

Естественно, все эти расчеты оказались неверны. В результате огромное количество компаний прекратили свое существование, так и оставшись убыточными. А последние громкие скандалы с корпоративной финансовой отчетностью многих гигантов новой экономики, казавшихся благополучными и даже успешными, разбивают последние иллюзии.

Отметим, что если бы доля новой экономики составляла 0,1 % или даже 1 % от общего объема американской экономики, то о таком росте еще имело бы смысл говорить, но когда эта доля составляет от 20 до 30 % – это по крайней мере странно, так как, по сути, речь идет о статистическом нонсенсе.

Кроме того, сама скорость роста потребления продукции новой экономики конечным потребителем (т. е. домохозяйствами и государством) была все же недостаточно велика. Первое время это компенсировалось ростом потребления продукции новой экономики со стороны корпораций, по описанной выше причине – существовавшем мифе о якобы повышении производительности труда при внедрении информационных технологий.

Но при этом всю вторую половину 1990-х годов (да даже и до сих пор) официальная статистика

действительно отмечала рост указанной производительности. С чем это было связано? По крайней мере, с двумя обстоятельствами. Во-первых, двумя из шести отраслей, в которых рост производительности реально произошёл, являются оптовая и розничная торговля; увеличение прибылей в них частично перераспределялось в пользу производителя, создавая иллюзию реального роста производительности труда.

Во-вторых, подавляющая часть компаний традиционной экономики направляла значительную часть своих ресурсов в создание подразделений, занимающихся деятельностью, связанной с новой экономикой. Колоссальный поток инвестиций в нее в 1990-е годы позволял менеджерам корпораций перераспределять их в рамках внутренних корпоративных расчетов и создавать иллюзию роста производительности. Не исключено, что первоначально различные бухгалтерские схемы, приведшие к скандалам последнего времени, создавались именно для такого рода работы. Можно отметить еще, что большая часть корпораций активно выходила на рынок ценных бумаг (например, путем описанных выше схем с использованием пенсионных фондов), что позволяло использовать еще одну из шести отраслей, в которых рост производительности труда стал реальностью.

Серьезный вклад в легенду о повышении производительности труда внесла и государственная статистика. В этом месте я на время прерву описание ситуации, сделанное в начале 2000-х годов, т. е. задолго до начала кризиса 2008 г., напомним, что в книге 2003 г. «Закат империи доллара и конец “Рак Americana”», из которой и взят этот отрывок, вопросу статистических искажений посвящена целая глава, поэтому здесь я его специально обсуждать не буду. Проблема, безусловно, имеет место, причем к настоящему моменту она только

усилилась. Но уже в приведенном описании почти двадцатилетней давности подробно описываются моменты, которые показывают, как именно создавались структурные дисбалансы в ситуации подхода к четвертому ПЭК-кризису, в своей острой форме начавшемуся в 2008 г. А теперь вернемся к описанию 2002 г.

Все описанные выше эффекты не могли не привести к появлению серьезных структурных дисбалансов в экономике США. Поскольку поток инвестиций и кредитов был вполне реален, а прибыли оказались далеко не столь велики, как хотелось (в ряде отраслей новой экономики – отсутствовали вовсе), то встает вопрос о том, как созданный за последние 15 лет сектор новой экономики будет существовать не в тепличных, а реальных экономических условиях.

Так как переоценка новой экономики является одним из основных дисбалансов, приведших к спаду американские рынки, имеет смысл провести сопоставительный анализ входящих и исходящих потоков новой экономики. При этом под новой экономикой мы в этом исследовании имели в виду совокупность информационно-технических отраслей экономики США, а также оптовую и розничную торговлю (поскольку именно в ней к этому моменту информационные технологии сыграли наиболее яркую роль).

В качестве исходящих потоков можно рассмотреть вклад новой экономики в ВВП и в валовой выпуск, а в качестве потоков входящих – его долю в инвестициях в основной капитал. Следует обратить внимание на то, что долю новой экономики в ВВП и в валовом выпуске имеет смысл сравнивать именно с ее долей в инвестициях, а не в валовом производственном потреблении. Дело в том, что проекты, связанные с внедрением информационных технологий, требуют

очень больших капиталовложений для своего запуска, и поэтому основная масса расходов на информационные технологии – это не текущее производственное потребление, а инвестиционные расходы, которые должны дать отдачу только по прошествии некоторого времени.

Для проведения данного анализа использовались данные межотраслевого баланса экономики США за 1987, 1992, 1997 и 1998 гг., а также ежегодные статистические данные по ВВП, валовому выпуску и инвестициям в основной капитал. Анализ межотраслевого баланса и анализ статистических данных неплохо дополняют друг друга. Данные межотраслевого баланса более адекватно передают интересующую нас информацию, поскольку они точно обозначают, какие ресурсы вложены в каждый вид продукции новой экономики, каков его объем в ВВП и в валовом выпуске. Данные статистических таблиц из системы национальных счетов отражают необходимую информацию менее адекватно, так как в них приводятся данные по всей отрасли, а не только по интересующей нас продукции, – однако из этих таблиц, в отличие от межотраслевого баланса, можно получить данные за каждый год и, таким образом, составить более полную картину динамики индикаторов доли новой экономики.

Примечание. С момента, когда были проведены указанные исследования, в США несколько раз изменилась методика статистического анализа и данные были пересмотрены назад, в соответствии с этими методиками. По этой причине повторить эти исследования, скорее всего, будет достаточно затруднительно.

Анализ данных межотраслевого баланса дает весьма интересные результаты. За 1987-1998 гг. доля инвестиций в продукцию новой экономики увеличилась в 1,68 раза, с 15 % до 25 % от общего объема

государственных и частных инвестиций в основной капитал. В это же время доля аналогичной продукции в ВВП, рассчитанном методом конечного использования, увеличилась незначительно, с 17 % в 1987 г. до 19 % в 1998 г. (т. е. в 1,11 раза), также как и ее доля в валовом выпуске – с 16 до 18 % (в 1,13 раза) (рис. 33).

При более детальном рассмотрении становится видно, что увеличение общей доли инвестиций в продукцию новой экономики произошло главным образом за счет увеличения доли инвестиций в «компьютерные услуги и обработку данных» (Computer and data processing services). Сюда же относятся программирование и услуги компьютерных консультантов. Доля этого вида продукции в инвестициях увеличилась на 10,577 процентных пунктов – с 0,001 % в 1987 г. до 10,578 % в 1998 г. (для других видов продукции новой экономики изменения их долей в инвестициях не превышали $\pm 0,4$ процентного пункта).

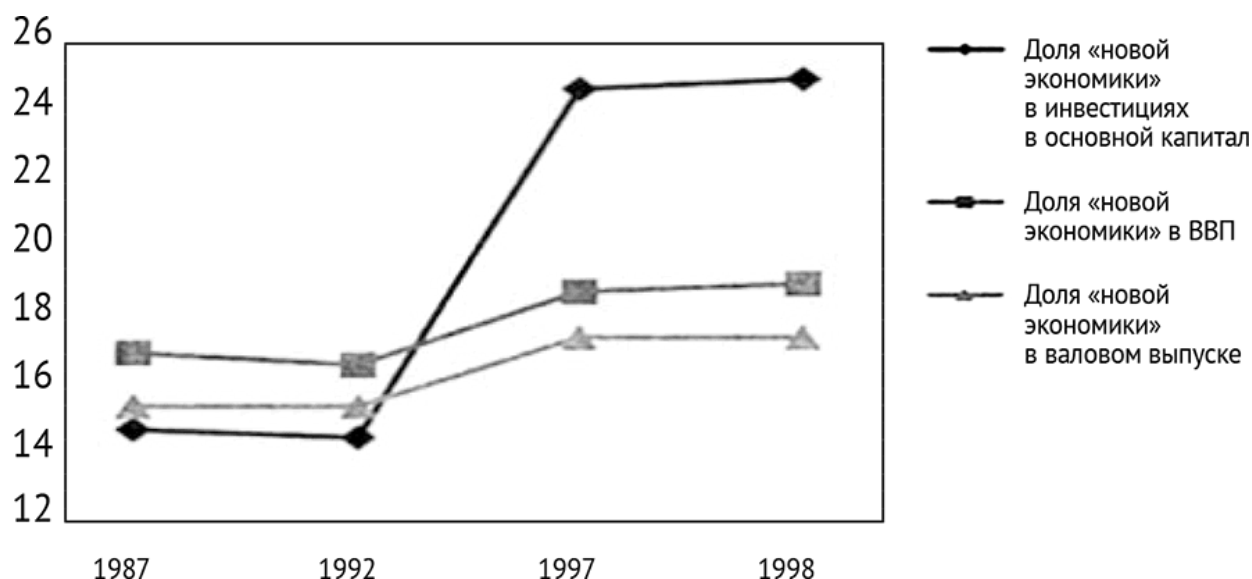


Рис. 33. Доля «новой экономики» в инвестициях, ВВП и валовом выпуске (для «новой экономики» «исходящий» поток (выпуск) был значительно меньше «входящего»

(инвестиции)). Рассчитано по данным межотраслевого баланса США

При этом доля продукции новой экономики в ВВП возросла на 1,92 процентных пункта (с 17,29 % до 19,21 %) – причем снова в основном за счет увеличения доли компьютерных услуг и обработки данных (на 2,25 процентных пункта, с 0,24 % в 1987 г. до 2,49 % в 1998 г.). Аналогичная картина наблюдается при анализе изменения доли продукции новой экономики в валовом выпуске – она увеличилась с 1987 по 1998 гг. на 2,08 процентных пункта, в то время как доля компьютерных услуг и обработки данных увеличилась на 1,56 процентных пункта.

Следует обратить внимание на то, что доля данного вида продукции в инвестициях составляла в 1998 г. более 10 %, в то время как его доля в ВВП и в валовом выпуске – на уровне 2 %. Похожая ситуация наблюдается для вида продукции «компьютеры и офисное оборудование» – в 1998 г. доля инвестиций в эту продукцию составляла 4,18 %, а доля в ВВП – 0,60 %. Однако для компьютеров и офисного оборудования такая ситуация наблюдалась еще в 1987 г., в то время как для компьютерных услуг и обработки данных она сложилась только в последние годы (т. е. в начале 90-х. – *М. Х.*).

Похожие результаты получились при аналогичной работе с ежегодными статистическими данными по ВВП, валовому выпуску и структуре инвестиций в основной капитал. Расчеты показывают, что с 1987 по 2000 гг. доля в ВВП отраслей, производящих информационно-технологические продукты и услуги, увеличилась в 1,1 раза – с 26,02 % в 1987 г. до 28,7 % в 2000 г.

Подобная же картина – с динамикой доли этих отраслей в валовом выпуске, которая увеличилась в 1,12 раз, с 24,55 % в 1987 г. до 27,52 % в 2000 г. А вот

доля инвестиций в информационнотехнологическое оборудование и программное обеспечение в частных инвестициях в основной капитал увеличилась в 1,44 раза – в 1987 г. она составила 18,81 %, а в 2000 г. – 27,15 %.

Как и в анализе межотраслевого баланса, данные расчеты показывают, что изменение веса новой экономики происходит за счет программирования и различных компьютерных услуг. Доля в ВВП отрасли «деловые услуги» (куда входят обозначенные продукты) увеличилась в 1,89 раза, доля этой отрасли в валовом выпуске – в 2,08 раза, а доля инвестиций в программное обеспечение – в 2,56 раза.

При проведении исследования межотраслевого баланса одним из наиболее важных моментов является анализ коэффициентов прямых затрат, поскольку они несут в себе информацию, необходимую для анализа эффективности структурных сдвигов в экономике. Прежде всего, их матрица содержит много сведений о сложившейся в экономике технологии, о существующей системе межотраслевых связей. Сопоставление матриц коэффициентов прямых затрат, относящихся к разным годам, позволяет проследить направления изменения и развития технологии (как в отдельно взятой отрасли, так и в экономике в целом), сделать выводы о наметившихся тенденциях структурных сдвигов.

Поскольку мы анализируем тенденции, связанные с влиянием информационно-технологического сектора на экономическую структуру, при рассмотрении коэффициентов прямых затрат нас интересуют два момента. Первый связан с удельным весом расходов на новую экономику в валовом продукте, как каждой отрасли, так и экономики в целом. То есть нам нужно определить, сколько должна затратить на товары и услуги новой экономики каждая отрасль в отдельности,

равно как экономика в целом, чтобы произвести один доллар своей продукции.

Второй момент связан с долей добавленной стоимости в одном долларе, произведенном новой экономикой. Одним словом, нас интересует, как соотносятся изменение доли затрат на новую экономику в стоимости товаров и доля добавленной стоимости, производимая самой новой экономикой, т. е. ее вклад в ВВП.

На основе таблиц межотраслевого баланса «Коэффициенты прямых затрат отраслей на виды продукции» были проведены расчеты, результаты которых оказались следующими. С 1987 по 1998 гг. доля производственных затрат на новую экономику несколько увеличилась. Если в 1987 г. американской экономике, чтобы произвести один доллар своей продукции, необходимо было затратить 6,44 цента на товары и услуги информационно-технологического сектора, то в 1992 г. эти затраты составили уже 7,30 цента, в 1997 г. они возросли до 7,94 цента, а в 1998 г. немного снизились – до 7,55 цента.

Добавленная же стоимость, содержащаяся в каждом долларе, произведенном новой экономикой, наоборот, снизилась. В 1987 г. в одном долларе, созданном в информационно-технологических отраслях, содержалось 56,53 цента добавленной стоимости, в 1992 г. – 52,10 цента, в 1997 г. еще меньше – 46,61 цента, в 1998 г. несколько больше – 47,28 цента.

Как видно из проведенных расчетов, в экономической структуре развиваются две противоположные тенденции: удельные затраты на новую экономику увеличиваются, но одновременно с этим удельная добавленная стоимость новой экономики снижается. Иначе говоря, объемы производства в информационных технологиях и, соответственно, расходы на них возрастают, а возможности

производящих их отраслей способствовать росту ВВП уменьшаются. Это подтверждает выводы, сделанные выше на основе анализа динамики доли новой экономики в инвестициях и ее доли в произведенном продукте.

Из описанных выше расчетов очевиден вывод о несоответствии входящих и выходящих потоков новой экономики. В самом деле, скорость роста инвестиций в новую экономику превышает скорость роста ее доли в ВВП в 1,5 раза по межотраслевому балансу, или в 1,3 раза по статистическим таблицам. Напомним, что внедрение новых информационных технологий требует очень больших капитальных затрат, которые окупаются в течение длительного времени, по мере достижения высоких объемов продаж. Огромные инвестиции сделаны были. Но, судя по результатам расчетов, к моменту разворачивания кризисных процессов в американской экономике темпы увеличения капиталовложений в нее превышали темпы роста ее объемов выпуска.

Эти структурные несоответствия неминуемо должны вызвать структурную перестройку американской экономики, сопровождающуюся серьезным падением ВВП. Исходя из приведенных выше цифр, с учетом неэффективности использования информационных технологий в промышленности можно примерно оцепить объем этого падения в 10 % ВВП по новой экономике и примерно еще 10-15 % ВВП за счет той части сферы услуг, которая обслуживает эти гибнущие отрасли, хотя напрямую и не принимает участия в производственном процессе.

Приведенный выше анализ как межотраслевого баланса, так и производительности труда в США отличается некоторой избыточной научностью. А поскольку структурные диспропорции представляются нам главной реальной причиной, лежащей в основе

американского экономического кризиса, следует на этом вопросе остановиться подробнее и дать необходимые пояснения для неспециалистов (которые, по нашему мнению, и должны составить подавляющую часть читателей этой книги).

Межотраслевой баланс представляет собой квадратную матрицу $N \times N$, где N – количество отраслей, на которые разделена экономика страны. Существует большой межотраслевой баланс США, в котором используется более 200 отраслей, но мы в наших исследованиях использовали находящийся в открытом доступе 82-отраслевой баланс. На пересечении i -й строки и j -го столбца стоит число, соответствующее стоимости тех материальных активов, которые i -я отрасль закупила у j -й в исследуемом году. Суммирование всех чисел в одной строке дает входящий поток для соответствующей отрасли, а всех чисел столбца с таким же номером – исходящий поток. Разумеется, полная сумма входящих потоков для всех отраслей равна полной сумме исходящих потоков, но для отдельной отрасли или группы отраслей это совсем не так.

Вообще говоря, различие входящих и исходящих потоков – вещь абсолютно обычная. Существенные инвестиции, например, в строительство гидроэлектростанций при длительном повышении цен на нефть, вызывают для соответствующей отрасли серьезные закупки машиностроительного оборудования, продуктов металлообработки и стройматериалов, которые впоследствии, после окончания строительства, будут компенсированы продажами электроэнергии. Однако для новой экономики все не так просто.

В любой развитой стране существуют сотни электростанций, из них несколько десятков – крупных. Даже в случае серьезного бума их строительства это повышает входящий поток в отрасль на 5, может, на 10-

15 %, но не больше. Такой рост не требует серьезных дополнительных инвестиций в отрасли-смежники (уже перечисленные машиностроение, металлургию и производство стройматериалов). Достаточно несколько увеличить загрузку мощностей, которая никогда не бывает стопроцентной.

Совсем другое дело, если речь идет о развитии принципиально новой отрасли. Например, развитие химической промышленности в 1950-1960-е годы сопровождалось резким ростом входящих потоков в соответствующие отрасли, что автоматически означало колоссальный рост финансовых потоков в отрасли-смежники. Поскольку речь шла о производстве принципиально нового оборудования, то создавались новые проектные институты, закладывались машиностроительные цеха и заводы и т. д. Фактически химическая промышленность выступила мощнейшим мультипликатором инвестиционного процесса, поскольку все смежные отрасли (у которых резко увеличился выходящий поток в рамках межотраслевого баланса) могли привлекать дополнительные кредиты и инвестиции под этот реальный финансовый поток.

Да, для химической промышленности достаточно долго входящий поток был больше исходящего. Однако поскольку рост химических отраслей был достаточно постепенным, а для каждого конкретного предприятия входящий поток был больше исходящего только на период строительства, а потом, наоборот, существенно больше становился поток исходящий, то в целом этот разрыв был достаточно ограничен. Для новой экономики ситуация сложилась совсем другая.

Как уже говорилось, для подавляющей части компаний новой экономики, даже после их раскрутки, входящий поток все равно был больше, чем исходящий, поскольку эти компании не были прибыльными. Для интернет-компаний это сейчас видно непосредственно,

для подразделений компаний экономики традиционной это прямо доказать невозможно, но косвенные признаки показывают, что это так. Банкротство корпорации Enron, проблемы с бухгалтерской документацией и многие другие признаки показывают, что колоссальные затраты на внедрение информационных технологий не привели к соответствующим компенсациям в рамках увеличения прибыльности. Приведенные выше исследования показали, что для производительности труда это просто строго доказанное утверждение.

Для новой экономики в целом разрыв между входящими и выходящими потоками все 1990-е годы рос. Что это означает в терминах межотраслевого баланса?

С точки зрения отраслей-смежников, получает прибыль отрасль, для которой не принципиально, делает она заказы или нет. Важно, чтобы финансовый поток с ее стороны непрерывно рос. Именно это и наблюдалось в 1990-е годы, когда со стороны новой экономики и ее работников был непрерывный рост расходов. Как и в предыдущих случаях, этот растущий финансовый поток вызвал колоссальный рост инвестиций в тех отраслях, которые формально к новой экономике отношения не имели. В них формировались новые компании, они развивали производство и сферу соответствующих услуг, нанимали персонал и т. д. Одна из важнейших причин роста американского фондового рынка в 1990-е годы была связана именно с капитализацией этих финансовых потоков, обеспечивающих входящий в новую экономику поток в рамках межотраслевого баланса.

Отметим, что все эти компании смежных отраслей с точки зрения классических экономических принципов были более чем успешными: у них, в отличие от собственно новой экономики, с прибылью все было в

порядке. И новая экономика выступила только мультипликатором этого инвестиционного роста.

Но в самой новой экономике дело обстояло совсем не так благостно. Если в приведенной выше в качестве примера химической отрасли для каждой компании уже через несколько лет исходящий поток становился больше входящего, что и обеспечивало возврат инвестиций, то в новой экономике все было иначе. Проблема не только в том, что разрыв между входящими и исходящими потоками непрерывно возрастал, но и объем самой новой экономики достиг такого масштаба, что стало совершенно непонятно, как вообще можно увеличить исходящий поток для обеспечения возврата вложенных денег.

Напомним, что межотраслевой баланс считает только материальные потоки, т. е. входящий поток – это инвестиции в основной капитал. А ведь в новой экономике и затраты, например, на зарплату сотрудников были много выше, чем в среднем по экономике. Иными словами, очень приблизительно описанные выше результаты можно проинтерпретировать примерно так.

Общие инвестиции в новую экономику к концу века составляли в США порядка 30 % в долях ВВП, а ее продажи – на уровне 20 % в долях ВВП. Уже в этой ситуации было совершенно непонятно, как можно было увеличить продажи новой экономики даже не в полтора раза, а на какие-нибудь 12-15 % (в относительном масштабе, разумеется)! Ведь для этого надо было бы либо существенно увеличить расходы потребителей, как частных, так и корпоративных, либо вытеснить каких-либо традиционных производителей.

Первое было практически невозможно, поскольку весь люфт повышения расходов для потребителей был за 90-е годы выбран: норма накопления в США к концу XX в. была отрицательна – граждане тратили примерно

на 1 % больше, чем получали. Изменение структуры расходов предприятий также было крайне сомнительным – соответствующие изменения 90-х годов не дали ожидаемых эффектов. А существенное изменение структуры потребления неминуемо вызвало бы серьезные и масштабные проблемы для предприятий традиционных секторов экономики.

И в этой ситуации, как и следовало ожидать, рост продаж новой экономики неожиданно остановился и даже стал постепенно уменьшаться! Скорее всего, это было связано с эффектом насыщения рынков товаром определенного типа. Даже существенный рост инвестиций не мог бы позволить увеличить не столько абсолютный объем продаж соответствующих товаров – а их долю на рынке! Это, разумеется, неминуемо должно уменьшить инвестиционный поток собственно в новую экономику. Как минимум в полтора раза – что означает уменьшение инвестиционного потока как минимум на 10 % в долях ВВП.

То есть соответствующие финансовые потоки, которые через новую экономику получали другие отрасли, прекратят свое существование. А ведь они производили продукцию не только для новой экономики! Они также уменьшают закупки у своих смежников, и дальше по цепочке. Как уже отмечалось, новая экономика была мощнейшим инвестиционным мультипликатором американской экономики, и этот механизм прекратил свое существование (точнее, теперь он будет выступать мультипликатором со знаком «минус»).

Причем беда уже не американской, а всей мировой экономики состоит в том, что никаких других механизмов инвестиционного мультиплицирования за последние двадцать лет не появилось, и пока совершенно непонятно, где они вообще могут возникнуть.

Можно привести аналог подобной ситуации в природе. Вырубка леса в пойме реки приведет к тому, что она высыхает. Хотя общее количество влаги в соответствующем районе не уменьшается, но реки не будет – будет сухое русло, по которому в период дождей несется смывающий все на своем пути поток. И для восстановления биоценоза требуется значительно больше денег, чем было выручено от продажи вырубленного леса. Для экономики это означает, что хотя общее количество денег в ней не изменилось, однако инвестиционный поток прекратил свое существование – никто не хочет вкладывать средства в убыточное производство как в новой экономике, так и в смежных отраслях. Начинается депрессия.

А ведь мы еще не учли тот объем кредитов, который был получен в период инвестиционного бума и которые еще предстоит вернуть. И компании новой экономики, и компании-смежники должны еще более уменьшить для себя входящий поток в связи с тем, что имеющиеся в их распоряжении и все время уменьшающиеся финансовые резервы необходимо во все большем масштабе направлять на возврат взятых в период бума кредитов.

При этом возникает масса специфических и не имеющих прямого отношения к чисто экономическим механизмам эффектов. В качестве примера можно привести чисто российскую ситуацию. Представим себе, что у нас есть производственная цепочка, причем достаточно длинная. Вы лично в ней – на самом конце, собираете из деталей товар непосредственно для граждан. Но в вашей цепочке есть одно слабое звено. Ну например, директор ключевого для вас завода нахватал кредитов, якобы под реструктуризацию, а на самом деле на то, чтобы приватизировать этот завод под себя и купить в рамках реформы электроэнергетики пару-тройку электростанций. Большая часть денег ушла на взятки отдельным чиновникам и руководителям

энергетической монополии, часть на успокоение работников завода и местных властей, а на остальное директор купил квартиру в Москве и «600-й» мерседес.

Приватизация (как всегда) прошла успешно, но реформа электроэнергетики остановилась, и вернуть банковские кредиты невозможно. Что вам делать? С точки зрения нормальной экономики – выкупить у банков часть долгов и банкротить завод. В результате можно будет реструктурировать производство и выделить тот цех, который производит жизненно важную для вас продукцию, он будет работать, и все у вас будет хорошо. Альтернатива – забыть про всю цепочку, оборотный капитал и искать что-то новое.

К сожалению, первый путь сопряжен с большими проблемами (они общеизвестны, и описывать их необязательно), которые требуют подготовки в течение по крайней мере нескольких месяцев. А у вас производство стоит и надо его срочно запускать. Остается только один вариант: на то время, что вы готовитесь к силовому варианту решения проблемы, необходимо самостоятельно финансировать балансовые разрывы интересующего вас завода (разумеется, если эти деньги существенно меньше стоимости основного вашего бизнеса). Хотя с точки зрения экономики, это – бред! Отметим, что объемы тех денег, которые вам необходимо вкладывать, зависят не от специфики производства, а от жадности чиновников и наглости директора завода.

Именно такое психологическое состояние у руководителей американской экономики. Новая экономика на протяжении десяти лет была генератором большого количества инвестиционных и тем самым производственных цепочек, которые вдруг остановились. Совершенно естественным выглядит в этой ситуации искусственно поддержать соответствующие потоки, поскольку их восстановление

(с учетом сформированной за годы капитализации) потребует в некотором будущем значительно больших средств.

Очень интересный вопрос, который неминуемо возникает в связи с новой экономикой, связан с тем, насколько вообще возможно поддержание достигнутого уровня продаж в отсутствие опережающего финансового обеспечения. В маркетинге существует один стандартный прием: если какой-нибудь товар не вызывает восторга потребителя и его продажи быстро падают после окончания активной стадии рекламной кампании, то его необходимо все время выводить на рынок под разными названиями, якобы связанными с усовершенствованиями и улучшениями.

Классический пример – реклама зубной пасты или стирального порошка. Но как показывает история новой экономики, очень часто похожие эффекты возникали и в ней. Но в отличие от ситуации с зубной пастой, здесь невозможно выдавать тот же самый продукт. Необходимо обеспечивать реальные изменения – пусть и не очень нужные пользователю, но хорошо рекламируемые. Такая ситуация постоянно требовала опережающих инвестиций – и для производства соответствующих изменений (в том числе и в программном обеспечении), и для обслуживания уже проданных продуктов. Дать точный ответ на поставленный выше вопрос пока невозможно, но не исключено, что как только входящий поток новой экономики уменьшится до размеров, соответствующих нынешнему значению потоков исходящих, то последние, в свою очередь, существенно уменьшатся. В этом случае общее падение инвестиционных потоков в американской экономике будет еще более сильным.

Итак, впервые в истории колоссальные инвестиции делались в сектор экономики, который не смог существенно увеличить свою долю продаж конечному

потребителю и не дал своим корпоративным покупателям возможности улучшить потребительские свойства или количественные параметры своих товаров. Мобильные сети третьего поколения, на покупку лицензий по которым компании в Европе тратили десятки миллиардов долларов, до сих пор не развернуты – просто потому, что они никому не нужны. Оптоволоконные сети в США загружены на 5 % – и нет никаких оснований, что эта загрузка серьезно вырастет. Корпорации все чаще отказываются покупать продукцию новой экономики и поддерживать собственные подразделения, занимающиеся этой деятельностью, – потому что они приносят только убытки.

Это не значит, что вся новая экономика должна умереть. Разница между входящими и выходящими потоками в 1998 г. составила около 10 % в долях ВВП. С учетом падения выходящих потоков эту разницу имеет смысл увеличить до 15 %. С учетом сферы услуг, выросшей на новой экономике за 15 лет, – довести примерно до 25 % ВВП. Это тот объем американской экономики, который не продает вообще ничего – только потребляет. Существовать этот пласт (а по сути, паразитический нарост) может только либо на потоке наличности за счет продаж конечному потребителю (а этого, как сказано выше, нет и не предвидится), либо на неиссякаемом потоке инвестиций, но он уже иссяк, так как инвесторы поняли, что их дурят, и вкладывать свои средства под пустые обещания роста продаж больше не будут.

А что должно произойти по итогам структурной перестройки экономики? Эффектов будет несколько. Во-первых, существенно уменьшится собственно новая экономика. В основном за счет резкого сокращения продаж и исчезновения некоторого количества заведомо избыточных продуктов. При этом не исключено, что

основной удар будет нанесен даже не столько предприятиям собственно новой экономики, а тем компаниям, которые активно развивали соответствующие направления в рамках традиционных видов деятельности. Общий объем такого уменьшения можно оценить снизу в 10 % ВВП – прямую разницу между входящими и выходящими потоками с учетом затрат на заработную плату. Эта величина может еще более вырасти в том случае, если существенно начнут падать продажи продукции новой экономики.

Но с точки зрения экономики в целом, основной неприятностью станет то, что существенно сократится финансовый поток со стороны новой экономики в сторону отраслей-смежников и далее, в соответствии с межотраслевым балансом. Хотя с точки зрения объема этот поток перераспределяется между всеми отраслями (так же, как и добавленная стоимость), и в этом смысле общее падение ВВП не может превышать падение за счет новой экономики, но проблема не в этом. Подавляющая часть предприятий-смежников продает свою продукцию не только новой экономике. В этом смысле для них резкое сокращение закупок со стороны наиболее выгодных клиентов (которые на протяжении более 10 лет тратили деньги достаточно свободно) приведет к резкому падению рентабельности и, как следствие, к существенному сокращению закупок у своих смежников. В результате общий объем падения ВВП может достаточно существенно превысить ту цифру в 10 %, которая может быть формально определена из разности входящих и выходящих потоков новой экономики.

К этому надо добавить и ту часть финансовых потоков, которые вообще не имеют отношения к межотраслевому балансу. Развитие новой экономики создало в США достаточно обширную группу менеджеров соответствующих компаний, доходы

которой – как регулярные, в виде заработной платы, так и нерегулярные (в частности, от продажи своей доли акций) – составляли прямо-таки астрономические суммы. Многие отрасли приспособились к обслуживанию этой очень богатой группы.

Разумеется, по итогам структурной перестройки сам слой менеджеров новой экономики никуда не денется, но вот их доходы резко уменьшатся – и вся индустрия их обслуживания, скорее всего, прекратит свое существование.

Для пояснения этого тезиса приведем абстрактный пример. В США появились элитные загородные частные клубы (фитнесцентры, рестораны и т. д.), рассчитанные на богатых клиентов, которыми стали, в частности, топ-менеджеры бесчисленных интернет-компаний. Средства на красивую жизнь менеджеры получали от доверчивых инвесторов, которым они обещали бум интернет-торговли и прочих изобретений новой экономики. Но продаж нет, поток инвестиций закончился, компании банкротятся. И кому теперь будут продавать свои услуги все эти клубы?

На этом, собственно, отрывок из книги 2002 г. заканчивается. Но в нем уже достаточно четко описаны структурные проблемы еще только предстоящего ПЭК-кризиса и механизмы возникновения структурных диспропорций. Более того, этот отрывок очень четко показывает, как именно развивалась наша мысль относительно структурных проблем экономики в преддверии ПЭК-кризиса, на чем нужно обязательно остановиться.

Я обращаю внимание, что в этом отрывке есть уже более или менее четкое описание структурных проблем экономики США (пусть и без обобщения на глобальные тенденции развития капиталистической экономики), но практически полностью отсутствует механизм появления источников финансирования этих

диспропорций. Тот механизм, который был изложен в приведенной выше сказке, ту статистику, которая четко показывает механизм рефинансирования частного долга в США, мы на тот момент еще не представляли себе так четко, как сегодня. Более того, сегодня можно без опасения серьезно ошибиться, показав как именно начал работать механизм повышения ВВП США и (как его побочное следствие) механизм развития структурных диспропорций в американской экономике.

Глава 21

Один пример моделирования. Кризис-матрешка

Как уже было написано в предисловии, я крайне скептически отношусь к экономическому моделированию. Поскольку сложные модели не работают, а простые... В простых нужно вначале объяснить, какой именно процесс ты собираешься моделировать, почему именно он важен, как его правильно вычленить из похожих, оценить при каких прочих значениях других параметров он работает и т. д., и т. п. Если такой анализ сделать честно, то часто оказывается, что уже ничего не нужно будет моделировать, все получится и так. Но вот если какой-то процесс все-таки понятен своей важностью, то его моделирование может реально кое-что объяснить.

И поэтому я сейчас приведу изложение моей статьи (совместной с Д. Комаровым), опубликованной в 2017 г., в которой мы попытались показать влияние финансового стимулирования на развитие «простой» (кавычки, поскольку каждый это слово понимает по-своему) экономической системы. В данном конкретном случае мы объясняем причины появления того ресурса, за счет которого возникли описанные выше структурные дисбалансы. Причины эти, как будет видно из текста, носят не экономические, а политические причины, – поскольку темпы экономического роста один из важнейших инструментов в борьбе элитных группировок за власть. Но уж коли такой ресурс появляется, коли в системе возникает внеэкономический спрос – он неминуемо ведет к структурным диспропорциям.

Вначале рассмотрим патриархальную аграрную экономику. Если отвлечься от каких-то грандиозных катаклизмов и пренебречь сезонными колебаниями, то темпы роста этой системы более или менее постоянны год от года, что может быть проиллюстрировано следующим образом:

$$X(t) = (1 + A)t \times X_0,$$

где: $X(t)$ – масштаб экономики (например, ВВП), A – среднегодовой постоянный темп роста экономики.

В норме A меняется в пределах 2-3 %, т. е. равно 0,02-0,03. Соответственно, рост экономики по времени происходит по экспоненте, которая рано или поздно начинает расти очень быстро, но на первом этапе она хорошо аппроксимируется медленно растущей прямой. При этом в реальности, когда график роста начинает от этой прямой отрываться, вступают в действие дополнительные факторы, которые не были нами в первоначальной формуле учтены, так что формула роста существенно усложняется, а его масштаб снижается.

Широко распространено убеждение, что масштабное кредитование благотворно влияет на экономическое развитие и благосостояние населения. На этой базе построена, в частности, деятельность Всемирного банка, регулярно публикующего материалы на данную тему. Однако в реальности картина более сложная.

Усложним модель, включив в него кредит. График роста меняется и начинает отклоняться от исходной кривой, что может быть описано примерно такой формулой:

$$X(t) = X_0((1 + A)t + \int K(t)dt),$$

где: $K(t)$ – темп изменения масштаба экономики, связанный с кредитованием.

Если мы отталкиваемся от реальной экономической системы, то $K(t)$ – переменная величина, поскольку она зависит от соотношения выданных и возвращенных кредитов. На первом этапе она, естественно, положительна, а вот затем ситуация начинает меняться.

Главное, что можно отметить, – экономика становится циклической (об этом много написано в трудах австрийской школы)! Связано это с тем, что, как видно на рисунке 34, этап ускоренного роста сменяется этапом понижения темпов (что естественно, кредиты нужно возвращать), и в этот момент общий финансовый ресурс системы перераспределяется, совокупный поток выданного кредита начинает сокращаться.

В результате после первого взлета система выходит на более или менее постоянный (хотя и не стационарный) рост, но его темпы оказываются ниже, чем в естественном состоянии. Причина этого в том, что возвращенные кредиты (с учетом процентов) со временем неизбежно превышают выданные. Экономика оказывается обремененной не меняющимся кредитным долгом, который снижает темпы роста. Интеграл от $K(t)$ при этом будет отрицательным (если не учитывать долг как актив экономической системы).

Поскольку положительные значения $K(t)$ сменяются отрицательными (экономика регулярно больше отдает, чем получает), то система выходит, в долгосрочном усреднении, на некоторые устойчивые показатели роста, но в рамках среднесрочных циклов экономической активности, в которых ускоренный (относительно средних показателей) рост в одной фазе цикла сменяется его более значительным спадом в другой. Это и приводит к тому, что и в том, и в другом случае масштаб экономики на фоне кредитования оказывается меньше, чем без этого фактора.

Замечание. Экономика без кредита растет быстрее, чем с ним только в условиях отсутствия инноваций

(именно поэтому речь в начале статьи шла о патриархальной экономике). Как только мы запускаем научно-технический прогресс, становится необходимым инструмент снижения рисков для конкретных производителей, которым и является кредит. Поэтому говорить о том, что экономика без кредита более эффективна, нельзя – она обеспечивает более быстрый рост только в отсутствие технологического развития, если его учитывать, ситуация сильно усложняется. Именно в этом месте проявляется сложность упомянутой выше позиции WB: формально, оно не соответствует действительности, но если учитывать обязательность финансирования инноваций, то оно приобретает совсем другой смысл.

Второе обстоятельство – что в системе появляются по крайней мере два важных макропараметра: среднее время кредита (T), которое определяет среднюю длительность цикла, и его масштаб (M), который показывает отклонение циклического графика от многолетнего тренда.

Варианты изменения двух этих параметров (рис. 34-36, графики 2 – обычный рост, 1 – динамика в условиях кредитования, темпы роста даны в 10-кратном увеличении):

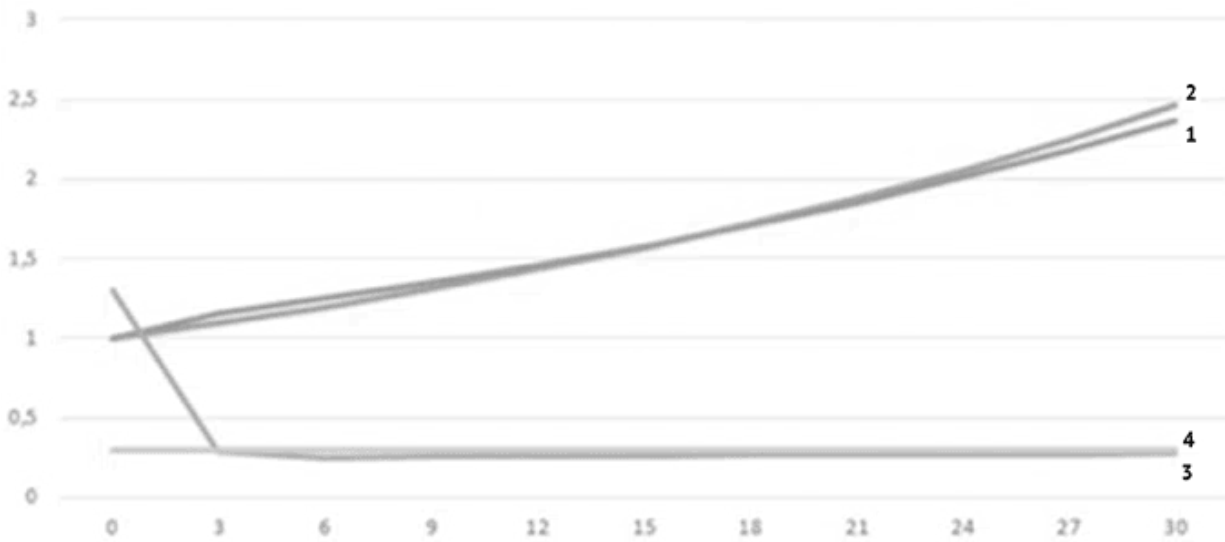


Рис. 34. Динамика основных показателей. $M = 0,2X_0$, $T = 1$

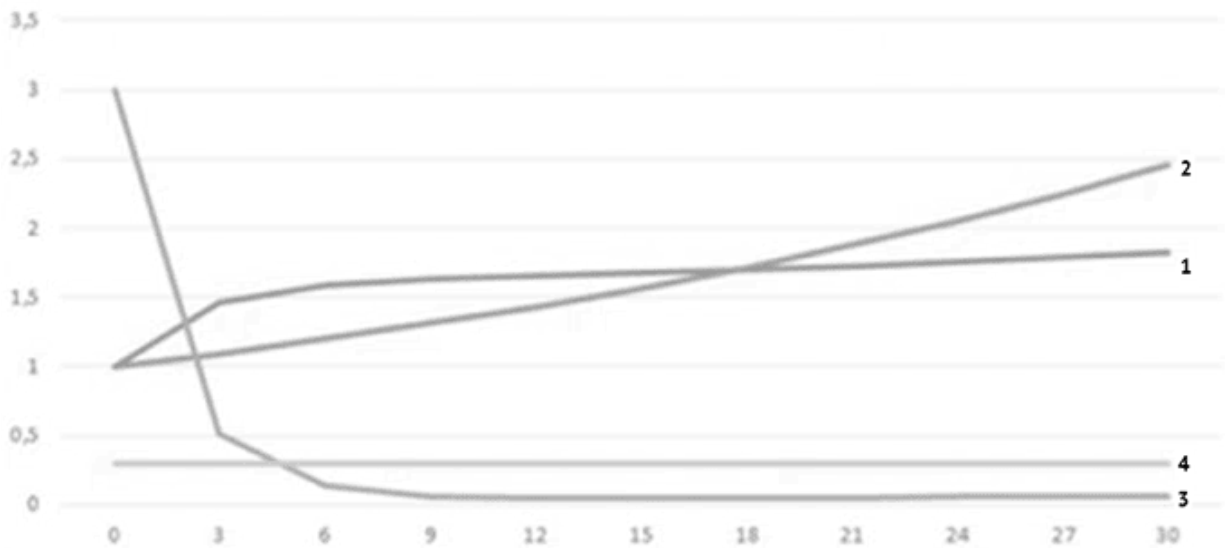


Рис. 35. Динамика основных показателей. $M = 0,5X_0$, $T = 2$

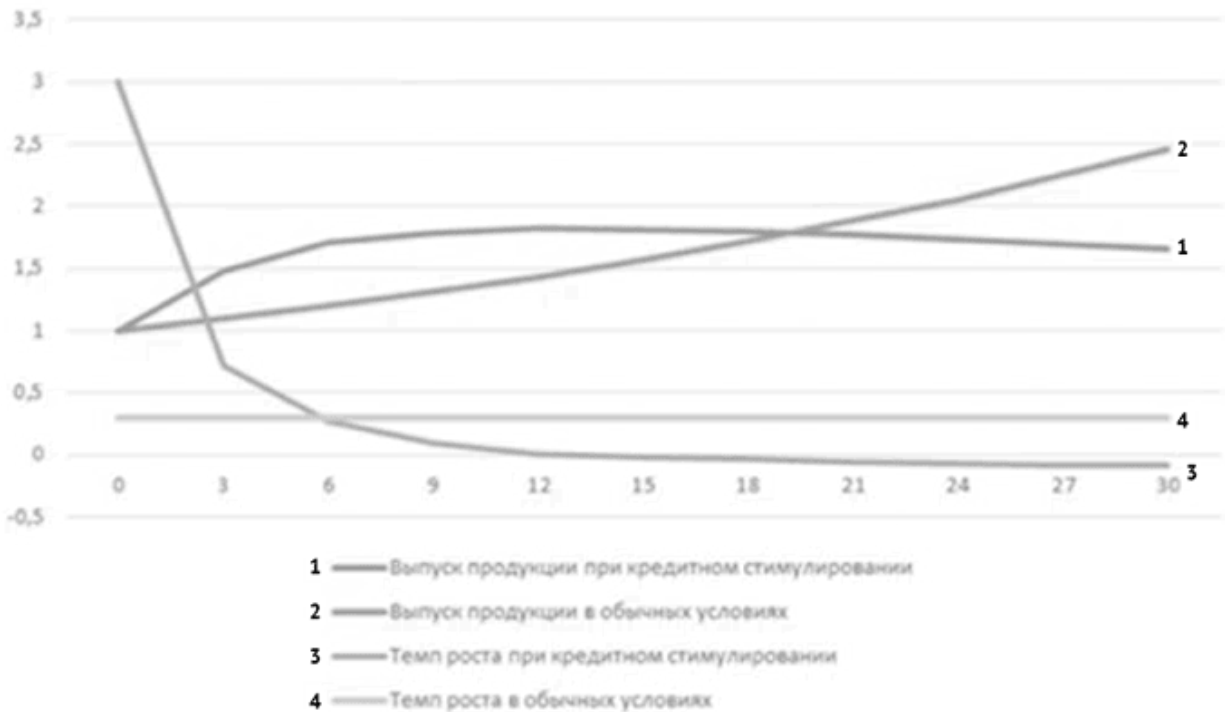


Рис. 36. Динамика основных показателей. $M = 0,4X_0$, $T = 4$

При этом может возникнуть очень важный эффект, которого до включения кредита не было и быть не могло: если масштаб кредита превысит некое критическое значение, то темпы роста экономической системы, сначала увеличившись, затем надолго могут стать отрицательными. Для реальной экономики такая ситуация создает серьезные проблемы, в частности – для концепции поддержания роста за счет увеличенного кредитования.

Это хорошо видно на рис. 36, где приведен расчет с соответствующими параметрами: $X_0 = 1$, $A = 0,03$, $T = 4$, $M = 0,4X_0$. Понимание такого рода проблем находит свое отражение в статьях, написанных после кризиса 2008 г.

Фактически это означает, что при таких параметрах модель необходимо уточнять и усложнять, поскольку в реальности бесконечный отрицательный рост (спад) продолжаться не может. Проще всего учесть то

обстоятельство, что при начале рецессии (более или менее долгосрочный спад в рамках циклического процесса) объем кредита начинает существенно снижаться. (*Примечание М. Х.:* Обращаю внимание на этот момент, к которому мы еще вернемся.) Но при этом, как мы уже отмечали, даже после выхода из рецессии темпы роста будут ниже, чем в первой модели, поскольку экономика будет испытывать угнетающее воздействие в результате оттока денежных ресурсов.

Отметим, что вторая модель, в отличие от первой, является моделью с обратной связью ($K(t)$ зависит от темпов роста системы), но связь эта достаточно простая, фактически объем кредита также является циклической функцией со сдвигом относительно темпов роста по фазе. Эта модель, в первом приближении, описывает, например, экономику США с 1947 по 1971 г., когда в результате гибкой финансовой поддержки производства серьезных кризисов практически не было.

Усложним теперь модель еще сильнее, включив в нее государственное управление с политическими задачами. А именно, представим себе, что государство (понимаемое максимально широко, не только как правительство, но и вообще, правящие элиты) ставит следующую задачу: не допустить критического снижения темпов роста за счет повышения масштабов кредита. Фактически это означает, что в ситуации, когда возврат старых кредитов начинает превышать выдачу текущих ($K(T)$ становится отрицательным), мы искусственно увеличиваем объем выданных кредитов за счет внеэкономических источников (например, эмиссии).

Грубо говоря, эту модель можно представить себе так: в тот момент, когда описанная на рис. 36 кривая достигает локального максимума и начинает снижаться (даже еще не доходя до отрицательных областей), мы увеличиваем предложение экономике кредита (параметр M), т. е. переходим на новую кривую,

локальный максимум которой расположен правее (т. е. дальше по времени).

Соответствующая модель может быть представлена примерно такой формулой:

$$X = X_0 ((1 + A) t + \int (K(t) + K1(t)) dt),$$

где: $K1(t)$ – темп роста экономики, связанный с увеличением масштаба кредита. При этом до момента снижения экономики $K1(t)$ в нашей модели равен 0, затем он резко увеличивается, а потом ведет себя так же, как K , т. е. периодически колеблется со средним чуть меньше нуля.

Принципиальный момент. Почему мы разделили два параметра K и $K1$, которые вроде бы имеют одинаковую природу? А дело в том, что среднее значение $K(t)$ у нас соответствует естественной экономической системе, т. е. оно чуть меньше нуля на длинных временных интервалах. Поскольку объем возвращенных кредитов ненамного превышает (на сумму процентов) объем выданных. А коэффициент $K1$ этот баланс нарушает – первое время после его появления баланс кредита сдвигается в пользу выданных кредитов.

Почему нельзя сразу рассматривать систему с большим кредитом? А дело в том, что, как видно из рисунков, если параметр M (т. е. совокупный объем кредита) превышает некие критические значения по сравнению с объемом экономики, то время пребывания в зоне отрицательных темпов роста становится слишком значительным – экономическая система начинает разрушаться. В нашем же случае превышение параметра M происходит ступенчато (поскольку после того, как система с коэффициентом $(K + K1)$ переходит к снижению, мы вводим новый коэффициент, $K2$ и т. д.), т. е. на каждом этапе не слишком велико по сравнению с текущим масштабом экономики, который растет.

Такая модель позволяет достаточно долго (существенно дольше, чем в рамках предыдущей модели) сохранять высокие темпы роста. Однако последствия достаточно негативны – чем интенсивнее рост кредитования, тем заметнее последующий спад (рис. 37, 38).

Таким образом, государственное управление, нацеленное на кредитное стимулирование экономического роста, может приводить, после достаточно длительного периода роста, к ситуации, когда экономика перестает расти. При этом возникает не просто рецессия, а глобальная депрессия, и в конечном итоге система перестает обеспечивать естественный рост и реагировать на безопасные по масштабу управляющие сигналы.

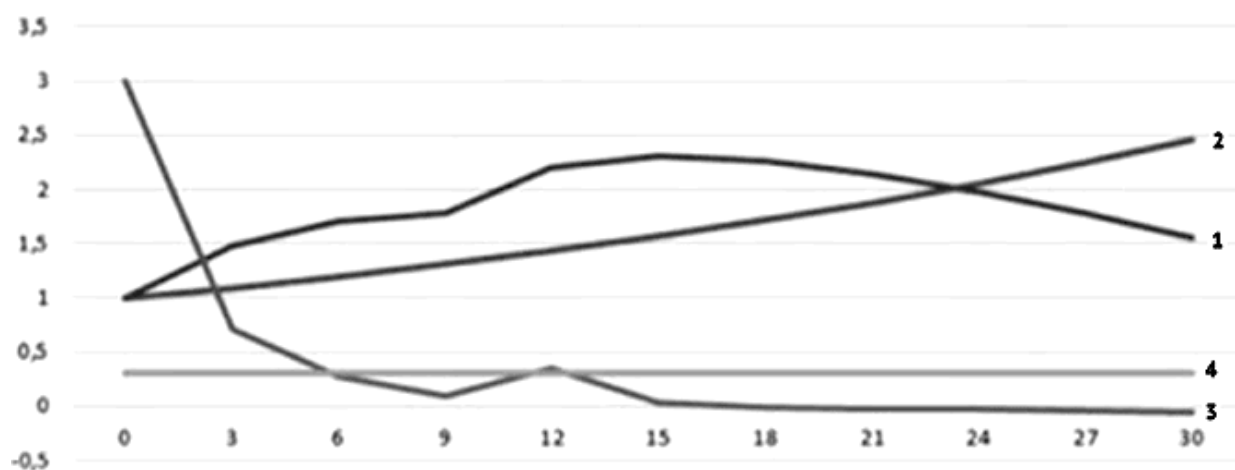


Рис. 37. Динамика основных показателей. $M = 0,4X_0$, $T = 4$, $M1 = 0,8X_0$

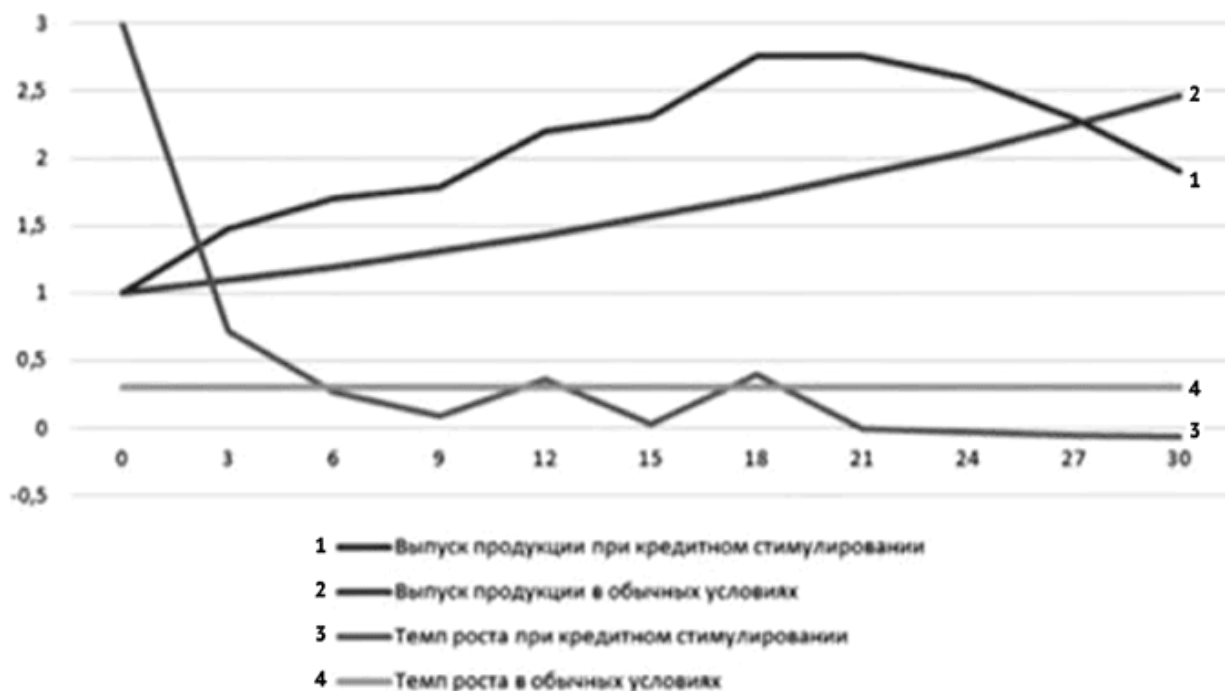


Рис. 38. Динамика основных показателей. $M = 0,4X_0$, $T = 4$, $M1 = 0,8X_0$, $M2 = 1,4X_0$

Возникает вопрос: можно ли считать, что кризис 2008 г. и последующие проблемы (связанные с желанием правительств любой ценой сохранить достигнутый уровень достатка граждан и ВВП в текущий момент или на короткий срок, к выборам) вызван именно тем механизмом, который мы описали? Разумеется, это требует дополнительных исследований, но вот график частного долга в США (рис. 39):

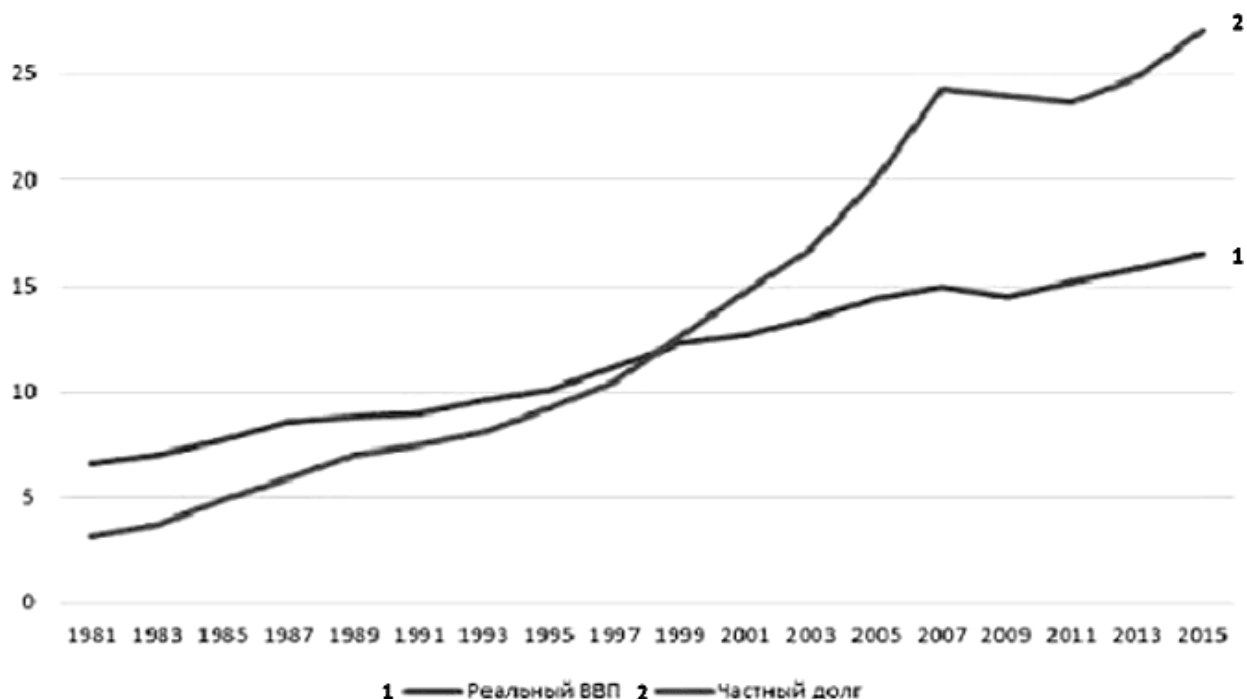


Рис. 39. Экономика США, трлн. Долл., 1981-2015

Представленный график дает серьезное основание для того, чтобы утвердительно ответить на этот вопрос. В частности, график ВВП США и объема долгов в 1981-2015 гг. очень напоминает нашу модель со следующими параметрами: $A = 0,03$, $M = 0,4 - 1,2$ (при постоянном росте кредитования), $T = 1,3$ (рис. 40).

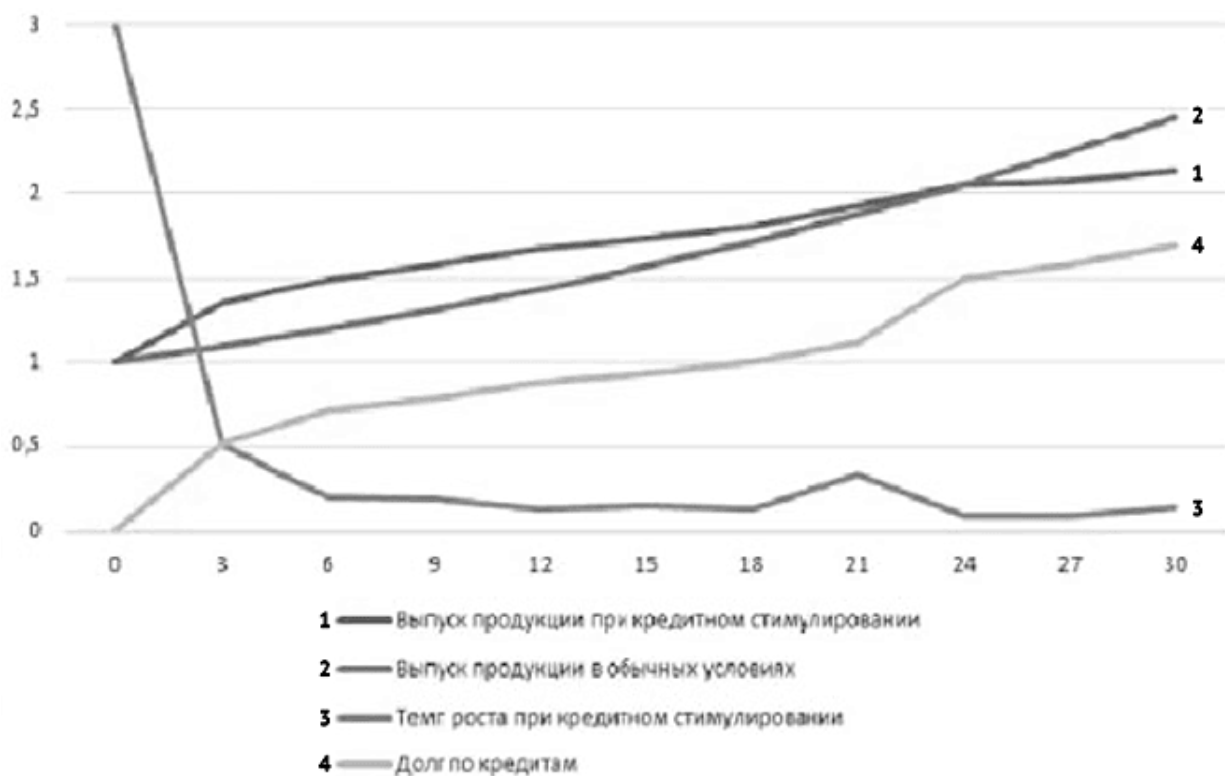


Рис. 40. Динамика основных показателей

Разумеется, выход на эти параметры произошел не в рамках ступенчатой модели, как у нас на рис. 37-38, а за счет регулярного роста кредитного стимулирования в условиях начинающейся рецессии, но итоговый результат описывается именно такими параметрами. А они уже слишком велики для того, чтобы из начинающегося спада можно было выйти за счет управления объемом кредита (т. е. только за счет управления кредитно-денежной политикой).

В заключение отметим, что вместе с увеличением объема кредита в экономике, государство принципиально меняет методику статистического анализа, в результате чего возникает ощущение экономического роста. Существующие оценки современного ВВП старыми методами говорят о том, что экономика США давно вышла на отрицательные темпы роста. Дополнительным аргументом является то, что

даже номинальные темпы роста ВВП США с 1981 по 2008 г. ниже, чем совокупный рост долга государства и домохозяйств (рис. 41).

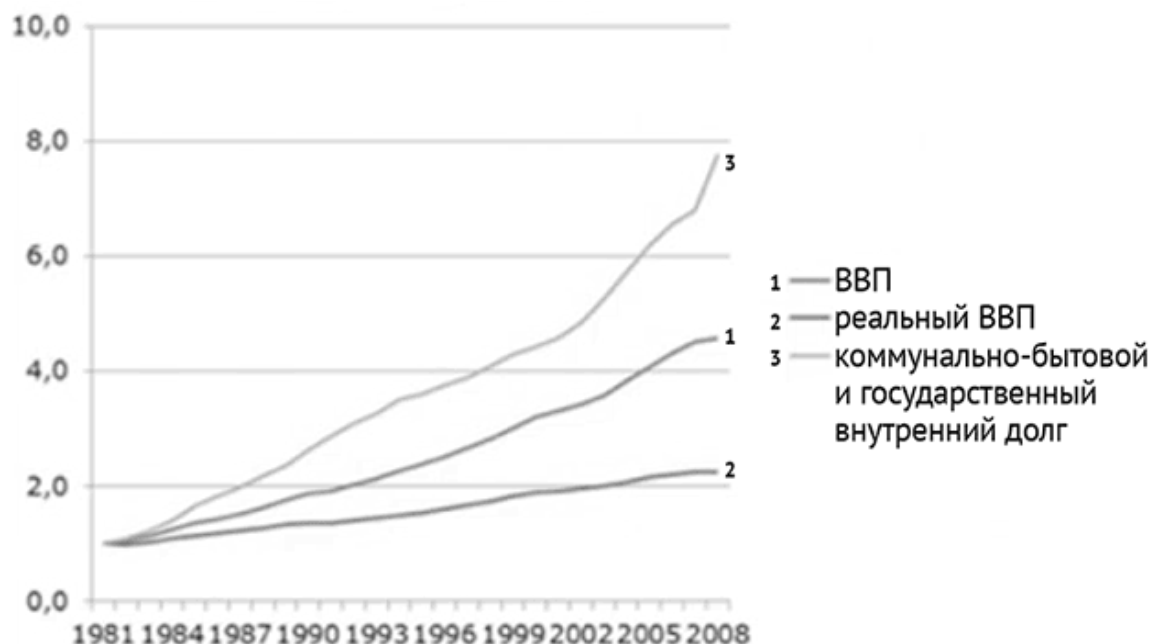


Рис. 41. ВВП и долг, индекс

Если исходить из приведенной модели, то становится понятно, почему экономика США никак не может выйти на более или менее устойчивый рост: фактически она сегодня находится не в рецессии, соответствующей стабильному циклическому процессу, а в депрессии, вызванной наложением нескольких рецессий, соответствующих циклам с разным уровнем масштаба кредита. Или же спадом, соответствующим стационарному росту кредита, но с запредельно высоким объемом кредитования. И для того, чтобы вернуться к росту, необходимо очистить экономику как от избыточного объема кредита, так и от фиктивного (т. е. созданного не за счет естественного спроса, а за счет роста долга) ВВП, созданного в результате кредитного стимулирования.

Отметим, что эта модель объясняет еще один важный эффект, а именно, почему денежные власти США не могут просто сменить вектор своей политики. Поскольку одна и та же конструкция (повышение общего объема кредита по отношению к ВВП) повторялась много раз, вернуться в исходное состояние просто невозможно: если открыть одну матрешку, в ней оказывается другая, точно такая же.

Есть и еще один матрешечный эффект. Дело в том, что денежные власти и эксперты не видят начало очередного ПЭК-кризиса в связи с тем, что он начинается как очередной циклический кризис. Потом, когда начинается суперрецессия (недаром нынешний кризис получил в прессе название «Великая рецессия»), денежные власти что-то начинают понимать. И принимают меры.

Меры эти двоякие. Во-первых, нужно показать, что рецессия закончилась, поскольку мейнстримовская экономическая теория запрещает слишком длинные рецессии. И соответственно, меняются методики оценки ВВП, в результате чего одна длинная депрессия превращается в несколько, разделенных пусть небольшим, но все-таки ростом.

Во-вторых, начинается стимулирование экономики за счет эмиссии. Это, кстати, дает дополнительную возможность для фальсификации статистики, поскольку эмиссия легализуется в экономике через рост долга, а его всегда можно представить активами. В результате ВВП все-таки удалось на короткое время перевести в рост (и о чудо! сразу же длинная депрессия стала двумя относительно короткими рецессиями!), а вот с доходами граждан фокус не получился, поскольку они сильно более консервативны и к тому моменту, когда эффект эмиссии начал на них сказываться, уже увеличилась инфляция (которая всегда идет с лагом относительно

начала эмиссии). Что хорошо видно на уже приведенных картинках.

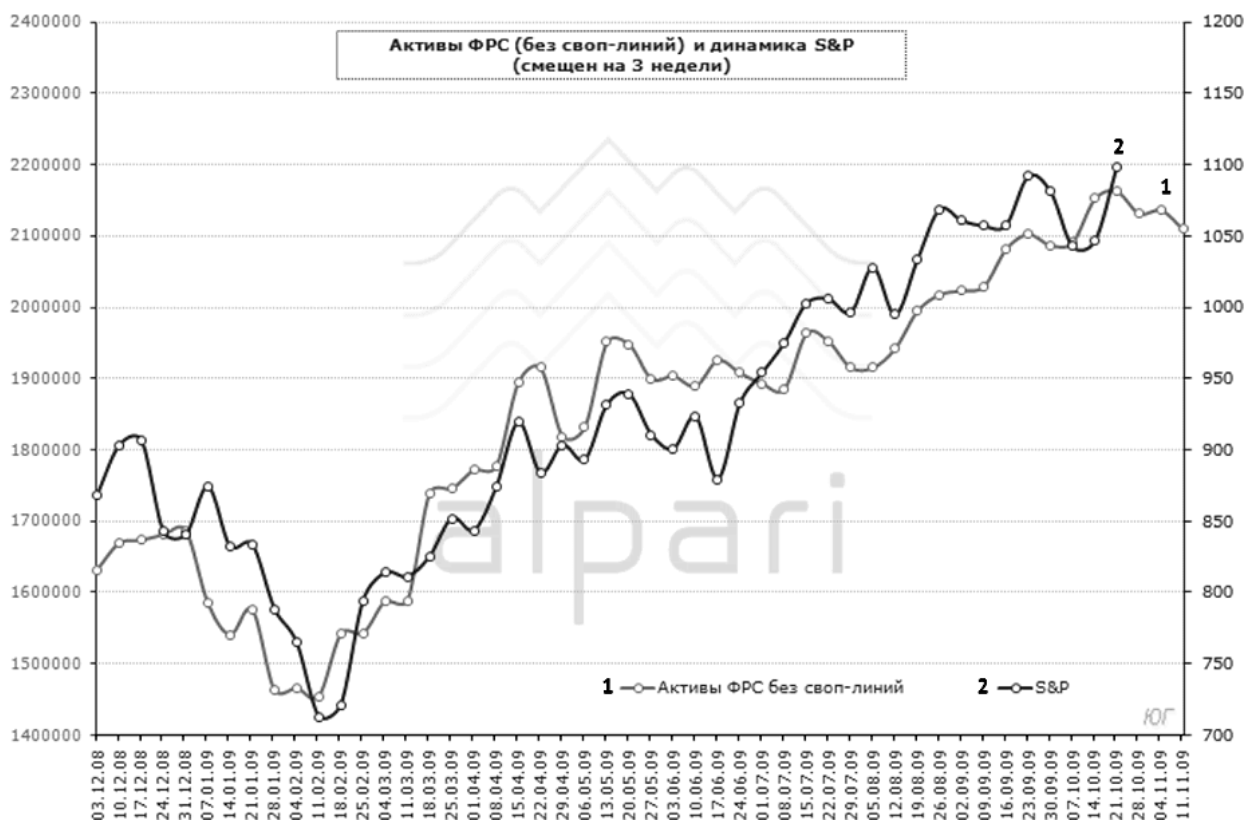


Рис. 42. Активы ФРС

На всякий случай приведу еще одну картинку, которая показывает на одном графике динамику активов ФРС (т. е. фактически объемы эмиссии) и сдвинутый на три недели (тот самый лаг, но не в приложении к инфляции, там он выше, а к фондовому рынку) график широкого фондового индекса S&P500. На нем невооруженным глазом видна корреляция, которая показывает, что эмиссия непосредственно стимулирует финансовые рынки. Со всеми вытекающими последствиями.

Но вернемся к матрешке. То, что денежные власти начинают эмиссию, говорит о том, что они уже понимают, что дело идет не о банальной рецессии. И вспоминают 30-е годы прошлого века (по

общепринятому сегодня мнению, тогда нужно было проводить эмиссию, хотя это не было сделано), 70-е годы (когда эмиссия помогла, хотя без «рейганомики», т. е. изменения модели кредитования домохозяйств она была малоэффективна) и первые (до 2014) годы после начала кризиса 2008 г. Беда состоит в том, что тут-то и появляется третья матрешка.

А именно, свой вклад начинает вносить то обстоятельство, что сейчас идет не просто ПЭК-кризис, а последний ПЭК-кризис (в нынешней истории капитализма)! Поскольку рынки на сегодня глобальные, то нет никаких объективных возможностей совершить новый рывок с дальнейшим углублением разделения труда. Более того, «рейганомика» привела к тому, что даже тот потенциал, который существовал, был существенно превышен, совокупный частный спрос намного превышает возможности воспроизводственного комплекса мировой экономики.

В конце книги я напишу о том, какие могут быть перспективы выхода из нынешнего кризиса («последнего кризиса капитализма»), теоретически мы можем попытаться повторить историю человечества последних 100 лет. Но суть экономических проблем капитализма от этого никуда не денется. И уж точно нам в любом случае придется пройти через жесточайший кризис, и он навсегда закроет для большинства людей возможности жить на том уровне, к которому они привыкли за последние десятилетия.

Добавим, кстати, что точка бифуркации, о которой шла речь в конце предыдущей главы, в рамках приведенной модели определяется тем моментом, когда в момент слома тенденции с роста на спад принимается **политическое** решение о выходе масштаба кредитования (т. е. эмиссии) на следующий уровень. И здесь, как и в истории с принятием стратегии по политике распада СССР, решение принимается на

элитном уровне, чисто политически, экономические факторы тут играют абсолютно второстепенную роль.

Глава 22

Кризисы падения эффективности капитала. Кризис четвертый

Предыдущие три главы показали и те проблемы, которые возникают во время ПЭК-кризиса, и то, как можно эти проблемы промоделировать, и то, что проблемы эти были видны уже за 10 лет до, собственно, начала самого кризиса (в 2008 г.). И вот здесь возникает один достаточно интересный вопрос: а можно ли считать, что в 2008 г. начался именно четвертый ПЭК-кризис, может быть, это просто продолжение кризиса 70-х годов, который был приостановлен за счет политики «рейганомики»?

Разумеется, ответить на него можно по-разному, в зависимости от того, какая методологическая схема будет выбрана. Но мое личное мнение состоит в том, что третий кризис все-таки закончился в 1988-1991 гг., когда Американская технологическая зона существенно расширила свои рынки за счет разрушения Советской технологической зоны.

Описанная выше коллизия между подходами Буша-старшего и Клинтона показывает, что теоретически Американская технологическая зона, если бы она закрыла долги, созданные в процессе «рейганомики» за счет новых активов, могла бы войти в стадию нормального развития. Этого не было сделано, но причины этого носили не экономический, а проектный, элитный характер. Долги никто не ликвидировал, но теоретически такая возможность была, что и позволяет

мне сегодня говорить о том, что нынешний кризис все-таки новый, четвертый, а не продолжение третьего.

Как понятно из вышесказанного, кризис начался в тот самый момент (осень 2008 г.), когда стало невозможно за счет снижения ставки рефинансировать накопившийся долг с поддержкой растущего потребления. И в этот момент ситуацию опять спасла ФРС – и вновь через эмиссию. ФРС США напечатала до середины 2014 г. 2,5 трлн долларов (что примерно в три раза превысило денежную базу на момент начала кризиса, которая в сентябре 2008 г. составляла 0,8 трлн долларов). Но возникают два взаимосвязанных вопроса: почему эта эмиссия не вызвала инфляцию и почему, если она так эффективно работала по поддержанию экономики, ее все-таки в 2014 г. прекратили?

Отметим, что в этом месте мы видим существенное отличие четвертого кризиса от второго, во время которого (в начале 30-х годов) никакой серьезной эмиссии не было. Почему же тогда денежные власти так боялись инфляции, а в современных условиях этот страх исчез? Как будет видно ниже, связано это как раз с тем, что в области кредитно-денежной политики ФРС показывает чрезвычайно высокую квалификацию, что позволяет использовать буквально самые тонкие ресурсы и эффекты для поддержания системы.

Ответы на эти вопросы достаточно просты, если вспомнить реальную конструкцию денежного обращения, которая, конечно, сложнее, чем пресловутая формула Фишера (ее я даже обсуждать не буду, поскольку она представляет собой такую абстракцию, которую ни к какой реальной жизни не применишь, а мы все-таки занимаемся именно реальностью). Итак, денежная масса описывается колоссальным количеством разных показателей (агрегатов): денежная база, M_0 , M_1 , M_2 и т. д. Но если нас интересует нормальный денежный оборот (т. е. то, что используется

в процессе хозяйственной деятельности субъектами экономики), то в нем участвует та часть денежной массы, которая (для США) наиболее адекватно описывается агрегатом М3.

Вообще говоря, правильная интерпретация денежной массы – отдельная большая проблема. В частности, для США, в которых очень велика доля в потреблении кредитных карт, – как описывать суммы, которые домохозяйства получили в рамках таких кредитов? Как наличные деньги? Или как кредитные? Вообще средства на депозитах до востребования по смыслу должны быть отнесены к наличным деньгам, но только если их может использовать банк. А в данном случае объем изымаемых денег практически не ограничен, но пока они не сняты, банк их использовать не может. И таких вопросов очень много, поэтому ограничимся официальными определениями и примем те агрегаты, которые определяет официальная статистика, даже отдавая себе отчет в том, что они не совсем адекватно отражают реальность.

Так вот, важнейшей характеристикой финансово-экономической системы является **монетизация** – отношение того объема денег, который участвует в обороте (т. е. для США это агрегат М3 денежной массы) к ВВП. В более или менее нормальных индустриальных экономиках этот показатель находится в районе 100 %, отклоняясь от него процентов на 10, в крайнем случае на 20. Если в экономике начинают преобладать чисто финансовые операции, этот показатель растет, если экономика чисто промышленная, немного снижается.

Если показатель монетизации опускается ниже уровня 80 %, то начинается эффект, который в России 90-х годов назывался кризисом неплатежей. Суть его состоит в том, что «нормальными» деньгами становится невозможно обеспечить денежный оборот, в результате чего экономика впадает в стагнацию, а все большую

роль играют денежные суррогаты. Поскольку транзакционные издержки при обороте денежных суррогатов сильно выше, чем для денежного оборота, это ведет к росту инфляции и падению эффективности работы предприятий, зато начинают процветать финансовые спекулянты и посредники. Дополнительным негативом является то, что, поскольку с суррогатов трудно собирать налоги, бюджетная система становится хронически дефицитной.

Такая ситуация возникает, например, если, исходя из монетаристских догм (основанных на упомянутой выше формуле Фишера), начать для снижения инфляции сокращать объем денежной массы (чем, скажем, занималось либеральное правительство России перед дефолтом 1998 г. и после 2002 г.). Причем российские либералы не понимали, что сокращение наличной денежной массы (агрегат M0) можно компенсировать ростом кредитной эмиссии, и поэтому, вместо того чтобы стимулировать банковскую активность в реальном секторе, они ее только сокращали. В результате росла инфляция, только не монетарная, связанная с избытком денежной массы, а инфляция издержек, связанная с невозможностью для хозяйствующих субъектов нормально проводить платежи. Соответственно, реальный сектор проседал еще больше, рост инфляции и падение экономики выходили на новые рубежи.

Доказательством является уровень монетизации экономики России в 90-е годы: в 1991 г. она составляла, как это и должно было быть, около 100 %, в 1992 – 80 % (и это еще нормально, хотя уже на грани проблем), в 1993 г. – уже 40 %, в 1994 – 24 %, в 1995 – 12 %, в 1996 – 8 %. К лету 1998 г. она снизилась до 4 % и любая нормальная экономическая деятельность, в том числе и выплата налогов, практически прекратилась. После этого избежать массовой эмиссии было практически невозможно. Отметим, что либеральное

правительство и здесь ухитрилось совершить выдающееся деяние, объявив дефолт в национальной валюте, но причина такого поведения явно выходила за рамки экономической целесообразности.

Если вспомнить описанные выше соображения, то логика команды Гайдара – Чубайса состояла в том, что они представляли собой дочернюю группу Западного ГП. Но на тот момент (лето 1998 г.) было еще не ясно, какие из элитных групп возьмут верх в России, поскольку в ней были как представители Красного проекта (они получили некоторую возможность после дефолта, но не использовали ее с точки зрения борьбы за власть), так и потенциальные сторонники проекта Капиталистического (которые хотели развития капиталистических отношений в России без контроля со стороны международного капитала). И двойной дефолт (суверенный и банковский), объявленный либеральной командой, был связан как раз с тем, что либеральная группа пыталась уничтожить ту часть новой, предпринимательской экономики, которая выросла независимо от них, находилась вне их контроля и серьезно конкурировала с частью элиты, образовавшейся в процессе приватизации.

Но возвращаемся к системе денежного обращения. Что такое объем денег, находящихся в обороте (для США, напомним, наиболее близкое приближение – агрегат М3)? Это тот объем денег, который возникает в финансовой системе за счет механизма **кредитной мультипликации**. Суть этого механизма может быть объяснена следующим образом. Пусть в нашей стране всего один банк, который имеет уставной капитал 1 рубль. Тогда его валюта баланса составляет ровно этот самый рубль, который находится и в активе (в виде денег в кассе) и в пассиве (обязательства перед владельцами). Но банк может выдать этот рубль строителю Пете, который получит кредит на

строительство дома. В результате банк открывает Пете кредитный счет, на который переводит рубль (уже электронный). И баланс увеличивается: в активе уже два рубля (наличный рубль в кассе и рубль с процентами, который Петя обязался вернуть), как и в пассиве (обязательство перед владельцами и рубль, который нужно дать Пете на его строительство).

Дальше Петя открывает счета своим работникам и переводит на них часть кредитных денег. Еще часть он выплачивает своим поставщикам, у которых счета в этом же банке. В результате активы банка, как и пассивы, вырастают еще сильнее. А наличность как была, так и осталась, – рубль. Собственно, суть денежной политики со стороны надзорного органа состоит как раз в том, чтобы пирамида добавляемых таким образом денег (а соответствующий процесс как раз и носит название кредитной мультипликации или **кредитной эмиссии**) была ограничена.

Для этого используются два основных инструмента: ставка процента и резервирование. Суть резервирования состоит в том, что банки при любой операции по выдаче кредита должны переводить в Центробанк некий резервный депозит, объем которого зависит как от риска операции, так и от текущей экономической конъюнктуры. При этом **денежная база** – это как раз наличные деньги, которые центральный банк вбросил в экономическую систему (т. е. результат **денежной эмиссии**), находящиеся в банковской системе или на руках у населения, а денежный агрегат МЗ как раз и описывает полный объем денег, возникший в результате **кредитной эмиссии**.

Отмечу принципиальную разницу между денежной эмиссией и кредитной: первая – это увеличение денежной базы центральным банком, вторая – рост денег в обороте за счет действий банковской системы при неизменной денежной базе. Теоретически, может

иметь место сокращение денежной базы при кредитной эмиссии и наоборот. Так вот, второй ключевой показатель денежной системы государства – это **кредитный мультипликатор**, который мы для США будем считать равным отношению агрегата М3 к денежной базе.

В норме в сбалансированной экономике он должен находиться в пределах от 4 до 6, его превышение означает, что в экономической системе начинается избыточное кредитование финансового сектора, что обычно свидетельствует об образовании финансовых пузырей. Если он меньше, то банковская система работает не эффективно, с учетом описанной выше стратегической задачи банковской системы в части снижения рисков в экономике, это означает, что уровень рисков в системе выше, чем могло бы быть, т. е. система недополучает прибыль. В случае российской экономики это связано в том, что прибыль выводится во внешний по отношению к рублю финансовый контур.

Отметим, что монетизация экономики и кредитный мультипликатор не совсем независимые показатели: рост одного обычно ведет к росту другого и наоборот. Так, в России 90-х годов, перед дефолтом, денежный мультипликатор опускался до уровня 1,2. Сегодня этот уровень, кстати, вырос, но до нормального значения так и не поднялся, находясь в интервале от 2 до 2,5. А теперь, поняв логику базовых моментов теории денежного обращения, мы можем вернуться назад и объяснить все тонкости политики ФРС США.

Поскольку в США перед началом кризиса 2008 г. в финансовом секторе образовались крупные финансовые пузыри (в недвижимости связанные с так называемой *sub prime* ипотекой и на фондовом рынке), то кредитный мультипликатор сильно вырос и достиг величины 17, при, в общем, крайне низкой для масштаба американской экономики денежной базе (напомним, что

при этом в денежную базу входят только те наличные деньги, которые обращаются в экономике США, наличные доллары, которые вывозились за пределы США, тут не учитываются). В условиях кризиса и разрушения этих пузырей ФРС США начала денежную эмиссию (т. е. увеличение денежной базы), но кредитный мультипликатор падал, поскольку взаимное кредитование банками друг друга стало сокращаться, исчезал предмет для финансовых спекуляций. В результате наличная часть денежной массы росла, а кредитная – падала (рис. 43).

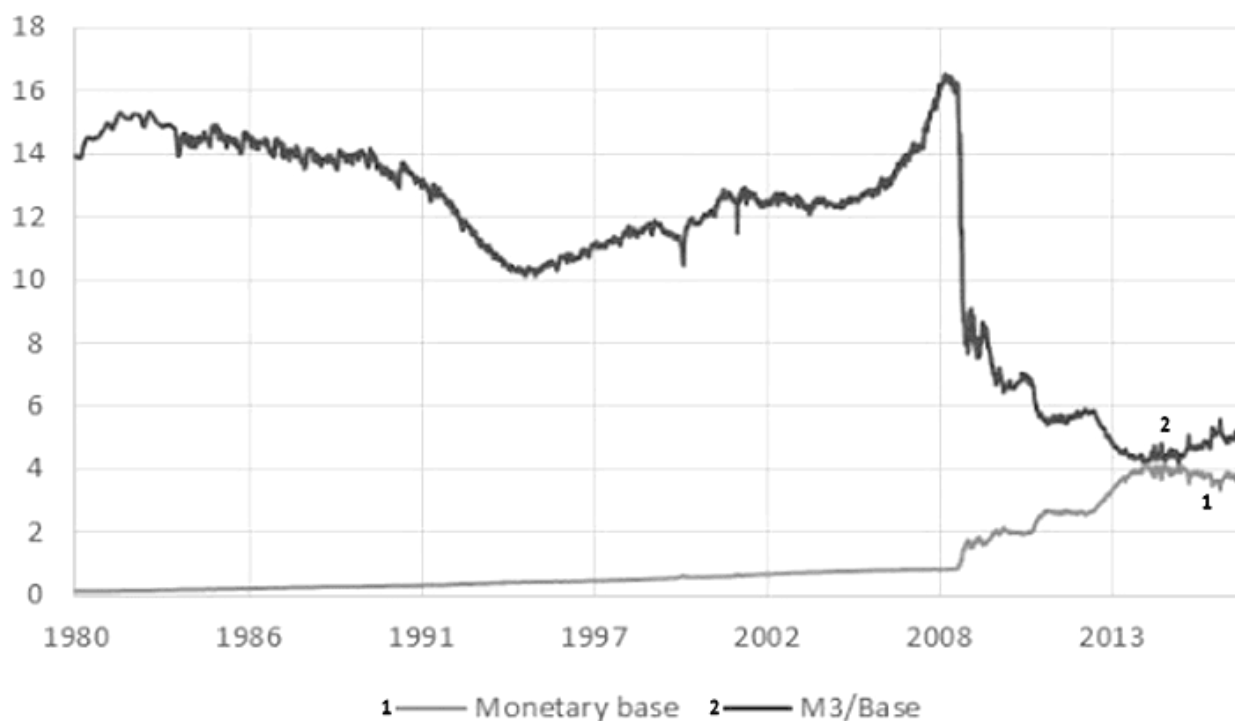


Рис. 43. Денежная база в США (денежная база: <https://fred.stlouisfed.org/series/SBASENS>; агрегат М3: <https://fred.stlouisfed.org/series/M3SL>; ресурс NowAndFutures с 2016 г. – оценка)

К середине 2014 г. денежная база выросла до 3,5 трлн долларов (т. е. было напечатано около 2,7 трлн долларов), т. е. примерно в 4 раза, а кредитный мультипликатор упал до величины, чуть большей 4 (т. е.

сократился в 4 раза). При этом сам агрегат МЗ остался практически прежним, количество денег в обороте не изменилось! Из-за этого и инфляции не было! Отметим, что это только один вариант денежной эмиссии без инфляции, другой продемонстрировал В. Геращенко, который с конца 1998 по 2002 г. (когда он был вынужден покинуть пост руководителя российского Центробанка) увеличил уровень монетизации экономики России в 10 раз (с 4 до 40 %), при этом уровень инфляции непрерывно падал (с крайне высоких последефолтных показателей). Как мы сейчас понимаем, в связи с тем, что за счет нормализации денежных платежей резко падала инфляция издержек.

Здесь нужно отметить еще одно обстоятельство. Дело в том, что описанный в формуле Фишера показатель «скорость оборота» денежной массы не имеет численного выражения, никто не умеет его считать. Но тем не менее скорость оборота существует и можно делать относительные выводы о его темпах. Так, в условиях роста инфляции скорость оборота денег растет (владельцы денег стараются их как можно быстрее потратить), в стабильных условиях она падает. И если есть две условные экономические системы с одинаковым уровнем монетизации, но в одной мультипликатор высок (США до кризиса) и низок (после 2014 г.), то в них скорость оборота денег разная (поскольку в финансовом секторе деньги обращаются быстрее). Это создает определенные эффекты, но они выходят за рамки, которые я рассматриваю в этой книге. За одним исключением, о котором ниже.

Понимание того, что без эмиссии финансовая система находится в крайне сложном положении, в общем, было у финансистов всегда. Действительно, главные активы банков – это накопленные домохозяйствами и корпорациями долги, и если поддержка спроса упадет, то это неминуемо вызовет

спираль спада, которая сделает невозможным обслуживание этих долгов и тем самым обрушит финансовую систему.

При этом обсуждение реальных проблем финансовой системы совершенно не поощрялось. Наказание за нарушение этого запрета было довольно жестким, классическим примером является история с губернатором штата Нью-Йорк Элиотом Спитцером. Бывший прокурор штата Нью-Йорк и гроза Уолл-стрита в марте 2008 г. объявил о том, что у страховых компаний недостаточный собственный капитал в преддверие кризиса и потребовал, чтобы акционеры или увеличили уставные капиталы своих компаний, или передали бы управление своими компаниями, зарегистрированными в штате, регулирующей комиссии штата. То есть фактически признали предбанкротное состояние.

Срок на это действие он дал две недели, но уже через несколько дней США потряс грандиозный скандал: одного из фаворитов в предстоящих президентских выборах Спитцера журналисты поймали в мотеле с девушкой по вызову. Поскольку Спитцер в бытность свою прокурором еще и с проституцией боролся, его заставили уйти в отставку. А тема со страховыми компаниями как-то затихла. А уже через полгода, только компания AIG получила из бюджета много десятков миллиардов долларов для покрытия дефицита...

Хотя публично обсуждать проблемы было запрещено, денежные власти, как и аналитики крупных банков, прекрасно понимали, что рано или поздно счастье должно закончиться. Просто потому, что, когда кредитный мультипликатор денежной системы США снизится до 4, необходимо будет принимать одно из двух жестких решений: либо останавливать эмиссию, либо продолжать ее, но в условиях начинающейся инфляции. И вот в этот момент встал уже упомянутый

выше вопрос противоречия, возникший по итогам Бреттон-Вудской конференции в далеком 1944 г.

Дело в том, что практически все институты Бреттон-Вудской системы международные. За исключением регулятора и эмиссионного центра самого доллара, ФРС США, которая действует в соответствии с национальным законодательством конкретной страны, Соединенных Штатов Америки. Да, конечно, управляется ФРС элитой Западного ГП, которая носит вполне себе транснациональный характер, но это только до начала реально серьезного кризиса. А высокая инфляция такой кризис в экономике США вызовет безусловно, поскольку экономика с высоким уровнем разделения труда (т. е. со сложными технологическими цепочками) просто не может существовать при высоком уровне инфляции. Поскольку разрушается система прогнозирования и управления финансовыми и материальными потоками.

Иными словами, категорической задачей финансистов, элиты Западного проекта, было вывести эмиссионный центр мировой долларовой системы из-под юрисдикции США. Эта задача была не просто осознана, но и поставлена и даже принята к реализации. Поводом стало обсуждение антикризисной политики после начала острой стадии кризиса в рамках нового (точнее, обновленного) формата лидеров 20 крупнейших по экономике стран мира – G20.

Логика в этой схеме была та же самая, которая использовалась после острой стадии первого ПЭК-кризиса в 10-е годы прошлого века, только уже не в национальном масштабе, а в масштабе финансовой системы всего мира. Тогда для поддержания кредитной системы был создан инструмент рефинансирования (т. е. снятия части рисков) банков – Федеральная резервная система США. Сейчас было предложено создать над мировыми центробанками единый регулирующий орган, под условным названием «центробанк центробанков». С

теми же самыми задачами: снятия рисков, но уже не с коммерческих банков, а с банков центральных.

На протяжении нескольких месяцев эта тема была доминирующей не только на страницах финансовых и экономических СМИ, но и в переписке ответственных исполнителей и глав стран – участников G20. Разумеется, описывалась она как единственно возможная конструкция, гарантирующая выход из кризиса (анalogии с ситуацией 1913 г., впрочем, не упоминались).

Уже было решено, что институционально центробанк центробанков будет создан на базе МВФ, что он будет эмитировать новую мировую валюту на базе специальных прав заимствований, что он будет выделять лимиты национальным центробанкам, в рамках которых они только и могут заниматься эмиссией национальных валют... Возможно, были достигнуты и другие договоренности, но они остались за кулисами.

Тема активно обсуждалась, и сторонники Западного проекта в аппарате госорганов США активно его поддерживали. С учетом имеющейся у меня инсайдерской информации (не думаю, что я открою тут большую тайну) могу сказать, что в конце 2010 – начале 2011 г. переписка глав государств в рамках G8 и G20 по большей частью была посвящена именно созданию центробанка центробанков. Это обстоятельство особо не афишировалось (публично озвучивались другие политические моменты), но тем не менее эта проблема и в СМИ занимала серьезное место.

В частности, стало известно, что базой для центробанка центробанков должен был стать МВФ, соответственно, очень серьезно обсуждалась тема перераспределения квот в уставном капитале этой организации. Самую большую активность, по понятной причине, проявлял Китай, и он даже что-то получил.

«Что-то» – потому что переговоры до конца доведены не были, в мае произошло знаменитое дело Стросс-Кана.

Предшествовало, ему 3 апреля 2011 г. концептуальная речь на ежегодном заседании МВФ и Всемирного банка. В ней Доминик Стросс-Кан заявил, что «вашингтонский консенсус с его упрощенными экономическими представлениями и рецептами рухнул во время кризиса мировой экономики и остался позади». В Вашингтоне придание огласке причин кризиса и речь в целом расценили, как вызов. Стросс-Кан заявил, что именно выполнение правил Вашингтонского консенсуса, среди которых стремление к достижению низкого бюджетного дефицита, бурному экономическому росту, свободному, никем не контролируемому финансовому рынку и либеральным налогам привели к мировому финансово-экономическому кризису. С точки зрения Стросс-Кана, для преодоления неопределенности посткризисного мира необходимо создать новые принципы экономической и социальной политики как для мирового сообщества, так и для каждого отдельного государства.

Отметим, что эта речь вполне могла быть элементом публичной подготовки к созданию центробанка центробанков (т. е. к работе, к которой Стросс-Кан уже просто по должности должен был быть активно причастен). Но с точки зрения предыдущей пропагандистской модели (того самого «вашингтонского консенсуса»), в которой доминирующую роль играли как раз США, эта речь действительно стала серьезным нарушением устоев. А сам Стросс-Кан, в конце концов, был всего-навсего наемным менеджером, пусть и высокопоставленным.

Вскоре после своего выступления, 14 мая 2011 г., Стросс-Кан был снят с рейса и арестован в Нью-Йорке по обвинению в сексуальных домогательствах к служащей отеля, в котором он находился перед отлетом. При этом

в попытке выпуска под залог до его отставки с поста руководителя МВФ ему было отказано. Зато сразу после отставки он был выпущен под залог и переведен под домашний арест. 2 июля 2011 г. нью-йоркский суд освободил Стросс-Кана из-под домашнего ареста в связи с новыми обстоятельствами дела, уголовное дело было прекращено. При этом тема центробанка центробанков в переписке глав государств исчезла сразу после ареста, уже в середине мая (здесь я ссылаюсь на ту же самую инсайдерскую информацию), и больше ни разу не поднималась.

Приведенная история вызвала массу различных объяснений, как достаточно логичных, так и конспирологических (например, желание Стросс-Кана поучаствовать в президентских выборах во Франции, где он мог создать серьезную конкуренцию другим кандидатам), которые активно педалируются в разных СМИ и аналитических материалах. Но с моей точки зрения, все они не выдерживают конкуренции с приведенной выше: создание мировой ФРС, безусловно, является куда более весомым фактором мировой истории, чем выборы во Франции. Особенно если сравнить их с той литературой, которая посвящена историческим основам создания ФРС в 1913 г. Здесь, кстати, тоже был создан колоссальный конспирологический слой, достаточно плотно прикрывающий реальную подоплеку событий.

Собственно, дело Стросс-Кана является первой и главной причиной, по которой, я считаю, Обама не представлял на своем посту президента США Западный ГП (в противном случае он бы попытался проект создания центробанка центробанков поддержать). Но к этому выводу есть еще несколько причин, о которых я расскажу позже. Пока же можно отметить, что с точки зрения реакции на кризисные процессы в 2011-2014 гг. установилось шаткое равновесие между элитой

Западного проекта и альтернативными ему элитами, как представляющими другие глобальные проекты, так и чисто национальными.

Отмечу, кстати, одно важное обстоятельство: объяснить поведение Обамы (и, как мы увидим ниже, сменившего его на посту президента США Трампа) без использования теории глобальных проектов достаточно проблематично – приходится апеллировать к чисто конспирологическим теориям о тайных группах, которые отстаивают свои интересы, противоречащие базовым групповым интересам финансистов. В том числе возникает вопрос, почему был снят с политической сцены Элиот Спитцер (явно руками финансистов), почему проиграла целиком стоящая на стороне банкиров Хиллари Клинтон, откуда вообще взялся Обама и как он сумел пролезть на свой пост.

Сам Стросс-Кан был в деле организации центробанка центробанков чистым исполнителем, через два месяца после описываемых событий срок его полномочий заканчивался, а сам он хотел участвовать в президентских выборах во Франции. Но ключевой задачей было остановить сам проект, что очень хорошо было видно по прессе, которая практически навсегда про него забыла сразу после ареста главы МВФ. А если учесть, что, судя по всему, обвинения в его адрес были сфальсифицированы (а за несколько часов до ареста Стросс-Кана в аэропорту в Вашингтоне там была отключена мобильная связь), эта история, судя по всему, была первой крупной и публичной попыткой остановить экспансию Западного проекта.

Если сравнить дело Спитцера и дело Стросс-Кана, то видны яркие аналогии. Другое дело, что одно было направлено на поддержку банкиров, а другое против них. Но исполнители все равно были из одного инкубатора, других спецслужб в США нет. В любом случае уже тогда было понятно, что уровень

напряжения в преддверии начала острой стадии очередного ПЭК-кризиса достиг того масштаба, когда схватка переходит к непосредственным столкновениям. И уже тогда было понятно, что дело Стросс-Кана показало, что элита Западного проекта уже не может решить принципиально важный для себе вопрос – что неминуемо приведет к дальнейшим политическим проблемам.

Как мы знаем, многочисленные попытки американских политиков не допустить создания частного центрального банка (ФРС) в начале XX в. не завершились успехом. С одной стороны, это сильно ударило по национальной элите США, с другой – после 1991 г. США стали в рамках экономической модели Западного ГП мировым экономическим и политическим лидером. Правда, за это пришлось заплатить дорогую цену.

И когда по итогам начала острой стадии четвертого ПЭК-кризиса, стало понятно, что США ждет серьезнейший экономический кризис, все поняли, что и на политическом уровне это неминуемо вызовет мощнейшее столкновение транснациональных финансовых элит (Западного ГП) и национальных элит США. Пока последние шаг за шагом отыгрывают свои позиции (один Трамп чего стоит!), однако окончательной победы пока ни одна сторона не достигла.

Когда к середине 2014 г. кредитный мультипликатор в США упал практически до 4, стало понятно, что продолжать процесс эмиссии дальше невозможно, поскольку он неминуемо вызвал бы серьезный рост инфляции издержек. Для американской экономики с ее очень высоким уровнем разделения труда (он превышал соответствующий уровень даже позднего СССР, а ведь его экономика очень сильно пострадала от кризиса неплатежей 90-х), который в результате расширения долларовой зоны после разрушения мировой системы

социализма еще более вырос, такой процесс мог стать достаточно фатальным. И по этой причине президент США Обама и руководство ФРС остановили эмиссию.

Теоретически, можно предположить, что такое решение было принято руководством ФРС самостоятельно, формальные показатели денежной статистики давали для этого все основания. Однако после дела Стросс-Кана все руководители ФРС уже отлично понимали, что излишняя самостоятельность в принятии столь кардинальных решений может им лично стоить очень дорого. По этой причине я глубоко уверен, что руководство ФРС не просто держало Белый дом в известности о складывающейся ситуации, но обратилось с прямым запросом относительно своих действий в этой ситуации.

В этом месте нам категорически необходимо сделать принципиально важное отступление, поскольку решение Обамы от 2014 г., еще даже не принятое, породило целую серию политически важных последствий, которые повлекли за собой в том числе и базовые экономические решения, принципиально влияющие на нашу жизнь последних лет. Но говорить об этом преждевременно, пока не будут описаны принципиальные экономические особенности и закономерности кризиса 2008 г., который перевел в острую стадию последний ПЭК-кризис капитализма.

События сентября 2008 г. практически полностью совпадали по внутренней механике с кризисом весны 1930 г.: и тогда, и в наше время начался дефляционный шок (резкое падение частного спроса), связанный с разрушением незадолго до того обрушившихся финансовых пирамид, которые с помощью описанного выше механизма этот спрос стимулировал. Причины этого шока мы, в общем, тоже понимаем, и с точки зрения микроэкономики (описанная выше сказка), и с

точки зрения управления экономическим ростом (т. е. с позиции макроэкономики).

Но каков масштаб этого, нынешнего, кризиса? Можем ли мы оценить, где остановится тот экономический спад, который практически неизбежен и в соответствии с историческим опытом, и в соответствии с приведенной выше моделью?

Для ответа на этот вопрос вспомним некоторые положения мейнстримовской (неоклассической) теории.

Она утверждает, что нормальное состояние экономики – равновесное. Если какие-то внешние обстоятельства, политика государства, изменение природных условий или еще что выводят экономическую систему из равновесного состояния, то она начинает самопроизвольно в нее возвращаться и нужно все большее и большее усилие, чтобы приостановить или замедлить этот процесс. Я не буду утверждать, что это утверждение верно всегда и везде, не исключено, что равновесного состояния просто в природе не существует, но дело не в этом. Как мы знаем, в 1981 г. в США была принята экономическая программа, которая предполагала постоянное кредитное стимулирование частного спроса («рейганомика»).

До ее принятия равновесные макроэкономические параметры для американских домохозяйств выглядели примерно так: совокупный долг – не выше 60-65 % от годового дохода, сбережения – порядка 10 % от реально располагаемых доходов. К 2008 г. эти параметры изменились следующим образом: средний долг – выше 130 % от годового дохода, сбережения – 5-7 %. Отметим, что последняя цифра, которая еще в 2008 г. не ставилась под сомнение, в последующие 5 лет была нивелирована за счет статистических ухищрений, так что в последних официальных данных она находится около нуля. Впрочем, к реальности это отношения не имеет. Возникает два вопроса. За счет чего был

достигнут такой серьезный отход от положения равновесия и насколько сегодня спрос американских домохозяйств выше равновесного?

Мы уже отвечали на этот вопрос в рамках сказки про человека, который берет в банке кредит на стиральную машину. А соображения о масштабе структурных искажений экономики США объясняют, зачем нужно было обязательно повышать объем государственного долга – с целью сохранения экономического роста. Но сейчас я хотел бы их обсудить с более технологической точки зрения.

Первый момент, на который хотелось бы обратить внимание, – это то, что структурные искажения, во всяком случае, когда они превысят некоторые пороговые значения, должны быть заметны как-то достаточно просто. В начале 2000-х мы изучали межотраслевой баланс США, но это очень серьезная и квалифицированная работа. А нет ли более простого способа их увидеть? Выясняется, что есть (рис. 44).

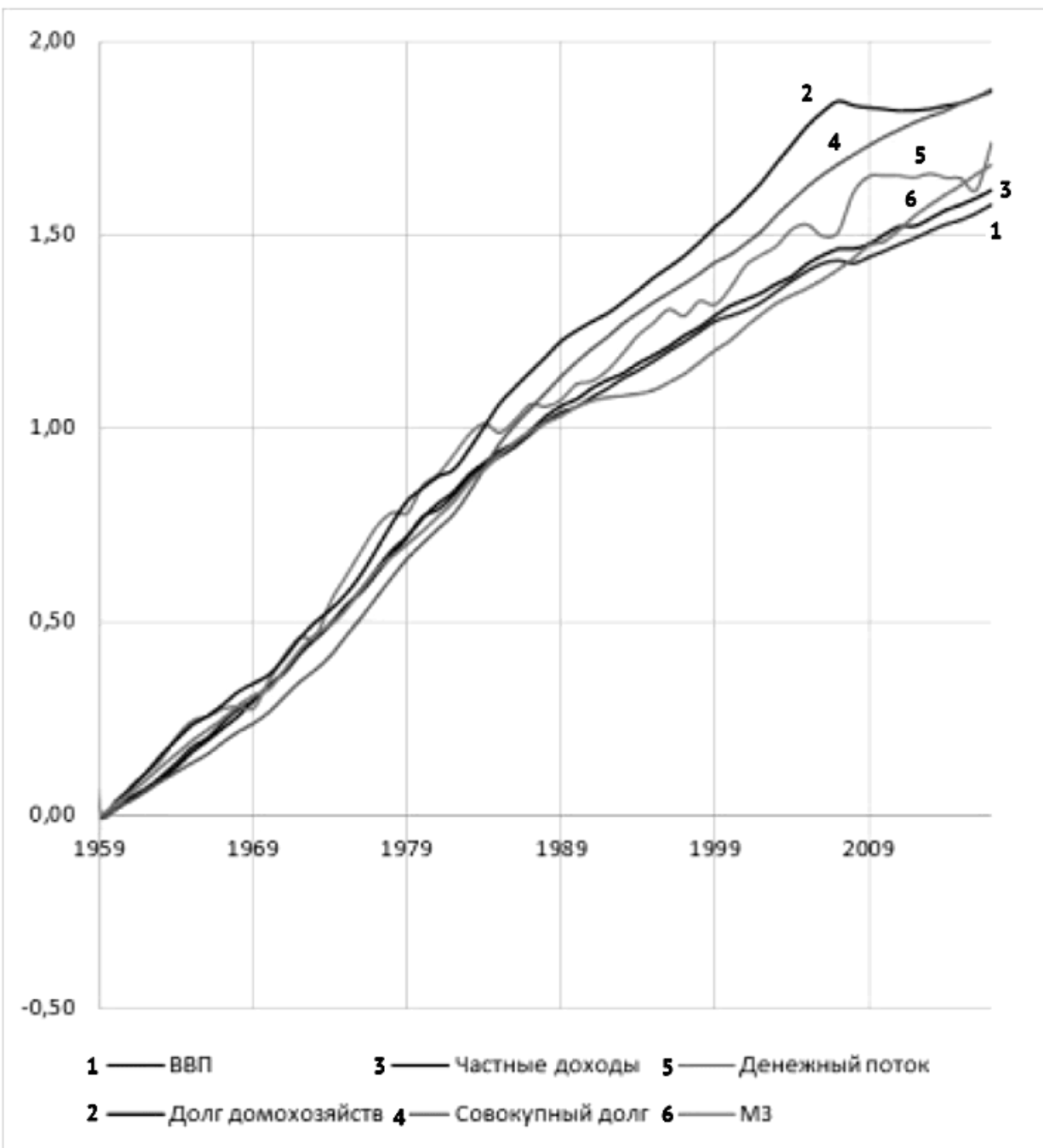


Рис. 44. Динамика основных финансовых показателей экономики США в 1959-2017 гг. Логарифмическая шкала без учета влияния гедонистических индексов (ВВП: <https://fred.stlouisfed.org/series/GDPA>; частные доходы: <https://fred.stlouisfed.org/series/TNWBSHNO>; денежный поток: <https://fred.stlouisfed.org/series/A904RC1A027NBEA>;

долг домохозяйств:
<https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>; совокупный долг:
федеральный долг:
<https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN>,
домохозяйств: <https://fred.stlouisfed.org/series/CMDEBT>,
корпоративный долг:
<https://fred.stlouisfed.org/series/NCBDBIQ027S>; МЗ:
<https://fred.stlouisfed.org/series/MABMM301USA189S>)

На приведенной выше картинке размещены на одном графике показатели финансовой системы США (в логарифмической шкале). Поскольку все они отражают состояние единой экономической системы, то и изменяться, в общем, должны более или менее в унисон. В то же время мы видим, что эти показатели дважды разделились на две группы: в начале 80-х (как мы понимаем, с началом стимулирования частного спроса в 1983 г.) резко прибавили совокупный долг и долг домохозяйств, а после кризиса 2000-2001 гг. стали расти денежный агрегат МЗ и денежный поток относительно ВВП и частных доходов.

Еще более убедительно эта картинка выглядит на графике, который я взял из аналитических обзоров Сергея Егишянца (по данным на 2005 г.) (рис. 45).

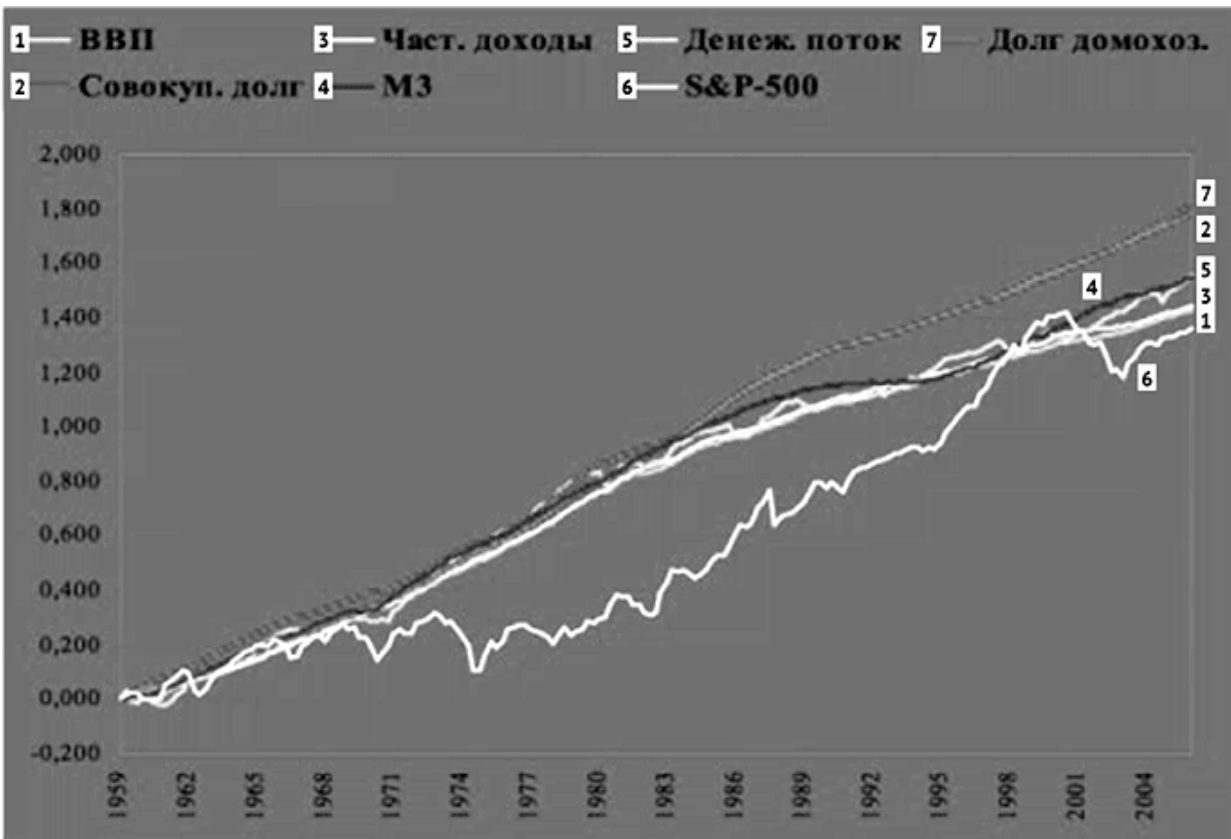


Рис. 45. Показатели финансовой системы 1955-2004 гг.

Если смотреть на экономику как на организм, то такая ситуация выглядит примерно, как если бы у человека левая нога стала бы расти существенно быстрее правой руки. Или же печень стала бы по объему в три раза больше, чем обычно. То есть внутренние пропорции организма, в нашем случае экономического, стали радикально меняться.

Ситуация эта совершенно неестественная. Нет, это не значит, что ей нельзя найти объяснения, но сама по себе такая картинка очень убедительно объясняет наличие того самого структурного кризиса, который мы описываем. Разумеется, можно предположить, что радикально изменилась экономическая модель и в ней резко выросло значение финансового сектора, но проще все-таки сделать вывод, что модель осталась прежней,

просто финансовый сектор использует эмиссию для перераспределения в свою пользу образующейся в экономике прибыли. И объяснение этому очень простое: конечный спрос, который и определяет масштаб воспроизводственного контура, рос самым медленным образом! А если рассматривать не спрос, а доходы домохозяйств, так они не выросли вообще и, по покупательной способности, находятся сегодня на уровне конца 1950-х годов!

Как был достигнут такой вариант мы уже, в общем, тоже объяснили: банковская система в начале 80-х годов прошлого века позволила домохозяйствам рефинансировать свои долги, т. е. стало возможным старые кредиты погашать за счет новых (это было частью политики «рейганомики»). А для того чтобы при этом не падал спрос, начали снижать стоимость кредита. В 1980 г. учетная ставка ФРС США была равна 19 % (Пол Волкер, тогдашний глава ФРС, боролся с инфляцией), к декабрю 2008 г. она стала фактически равной нулю. И экономическая система начала самопроизвольное движение к равновесному состоянию, т. е. снижать частный спрос, стимулирующийся почти 30 лет.

Сейчас США активнейшим образом стараются стимулировать частный спрос другими методами, к ним мы еще вернемся. Но тогда, в 2000-е годы, создалась крайне удобная для оценки масштаба ситуация: спрос домохозяйств стимулировался в основном за счет роста их долга и снижения сбережений, т. е. двух легко определяемых в статистике факторов. И на ее основании можно дать примерную оценку этого спада. Если на начало кризиса сбережения были 5 %, а должны быть 10 % (напомню, историческая норма для США), то всего спрос за счет роста сбережений сократится примерно на 15 % от реально располагаемых доходов населения на осень 2008 г. А это – 11 трлн долларов. То есть

завышение спроса за счет снижения сбережений составило около 1,5 трлн долларов в год (рис. 46), что видно из уже приводимого выше графика.

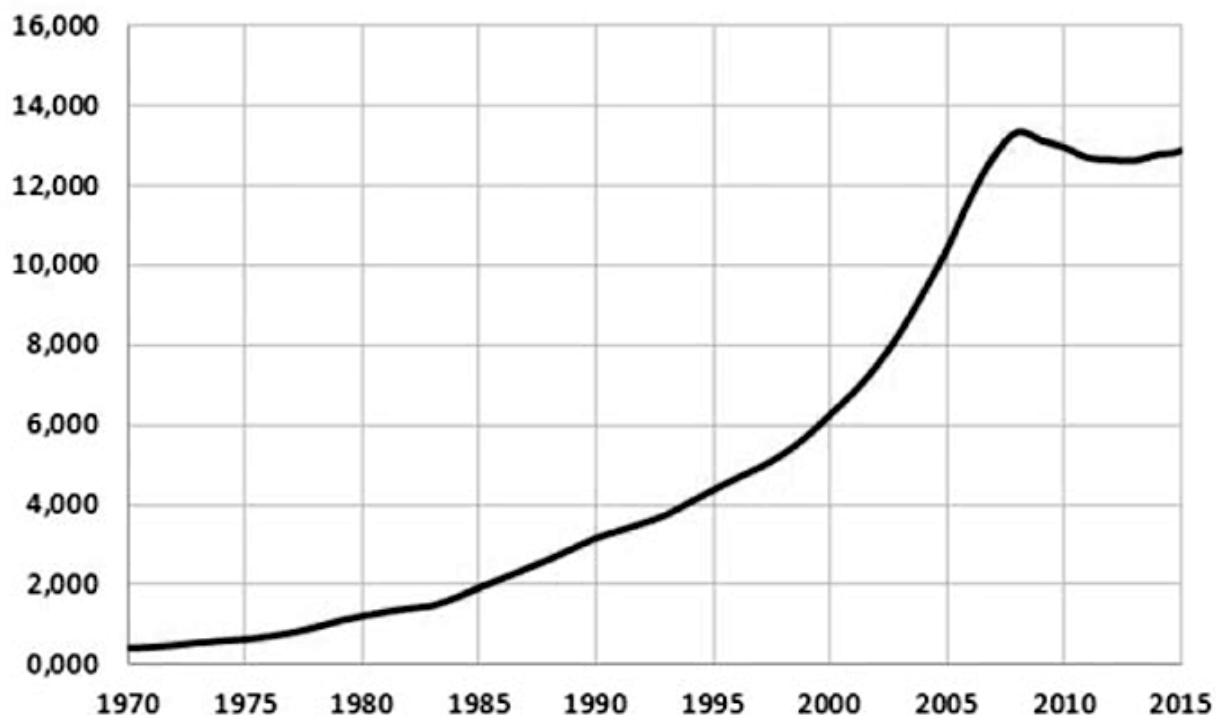


Рис. 46. Рост долгов домохозяйств (потребительский кредит и ипотека) (потребительский кредит: <https://fred.stlouisfed.org/series/HCCSDODNS>; ипотека: <https://fred.stlouisfed.org/series/HHMSDODNS>)

Далее, спрос стимулировался за счет роста долгов домохозяйств, на момент кризиса совокупный долг составлял около 15 трлн долларов, рос он на 10 % в год.

То есть и здесь масштаб стимулирования на момент кризиса около 1,5 трлн долларов в год. Кстати, совпадение этих цифр – косвенное свидетельство их достоверности, если задача состоит в увеличении спроса, то нужно все источники задействовать по полной программе; если один из этих источников стимулирования спроса сильно превышает второй, это значит, что меньший еще можно увеличивать. Итого

получается 3 трлн долларов превышения спроса домохозяйств над их реально располагаемыми доходами с точки зрения равновесной ситуации.

Вот эти 3 трлн долларов превышения расходов над доходами и есть источник структурных искажений экономики США. И совершенно очевидно, как это подробно будет показано в следующей главе, что бесконечно находить новые источники их поддержания не получится. И если отрицательные сбережения граждан, которые получают доходы, могут игнорировать довольно долго, то с ростом долга ситуация иная. Собственно, кризис осенью 2008 г., с моей точки зрения, произошел как раз потому, что рефинансирование частного долга за счет снижения ставки стало невозможным.

Кстати, здесь нужно отметить, что учетную ставку, в отличие от ставки по депозитам, сделать отрицательной невозможно. Дело в том, что если банки начнут выделять деньги под отрицательный процент (ну или центробанки начнут выделять банкам кредиты аналогичным образом), то немедленно найдутся умники, которые возьмут утром кредит в «стопицот триллиардов» долларов, вечером их вернут и унесут из банка вполне себе полновесные доллары как отрицательную ставку банка. Депозиты другое дело, тут просто от концепции «банк платит за привлечение денег» происходит переход к концепции «клиент платит за сохранность своих средств».

И теперь переходим к ключевой теме этой статьи, масштабу кризиса. Для его описания рассмотрим приводимый ниже рисунок. Все параметры даны в показателях 2008 г. (на момент начала кризиса), при этом мы и современный этап считаем по старым методикам, с учетом реальной инфляции, при которой роста ВВП с 2008 г. нет (рис. 47).

По горизонтальной оси – время, по вертикальной – масштаб в долларах. Линия 2 на этом графике – доходы американских домохозяйств. Они практически не менялись до начала кризиса. Линия 1 – расходы домохозяйств, они до момента Ч0 (это осень 2008 г.) росли, а потом расти перестали. Точка Ч1, нам пока неизвестная, – начало резкого спада, Ч2, тем более неизвестная, окончание спада. После нее может начаться рост, правда, пока не очень понятно, за счет какого механизма.

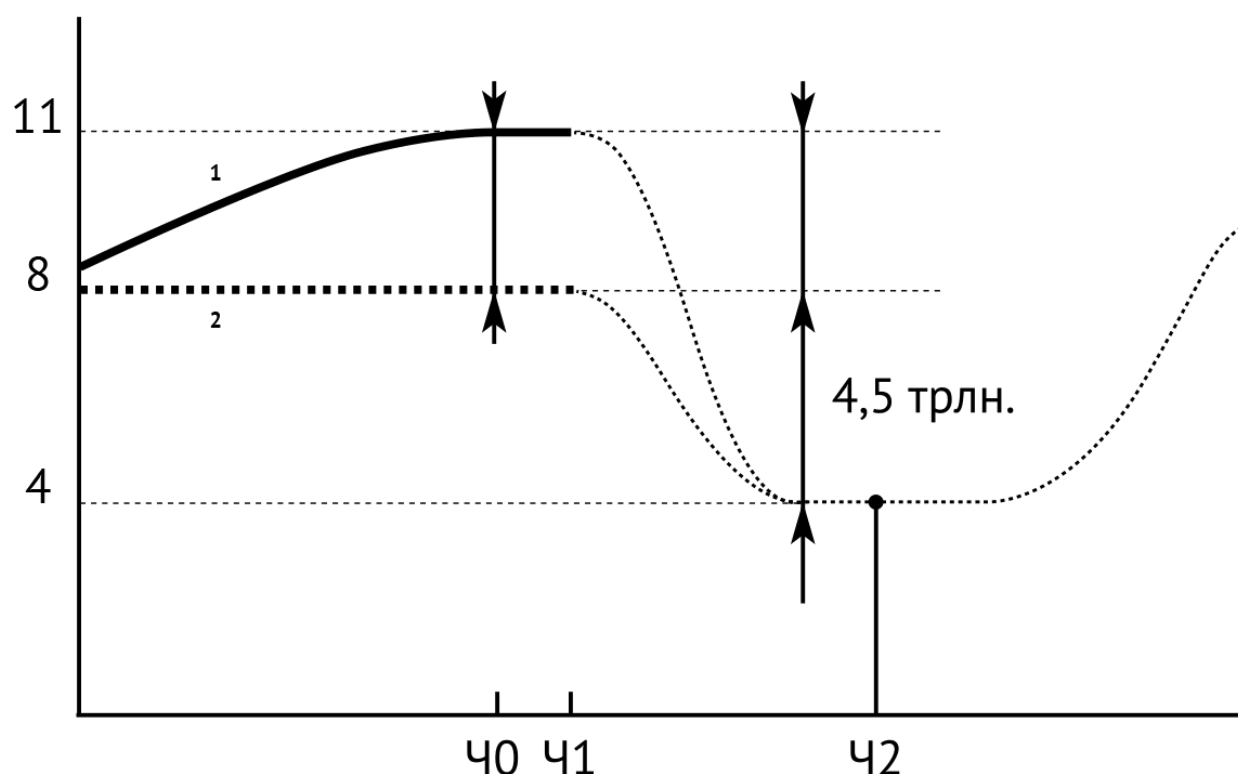


Рис. 47. Оценка масштаба предстоящего кризиса

Можно с большой долей достоверности сказать, что точка Ч2 будет достигнута после того, как линия 1 догонит линию 2, т. е. главная структурная диспропорция последних десятилетий будет нивелирована. Хотя теоретически, если доля частных расходов в ВВП упадет очень сильно, рост частных доходов может начаться и до того, как закончится спад

ВВП; правда, на практике ПЭК-кризисов этого не происходило, дно кризиса всегда какое-то время было плоским, что и соответствует периоду продолжительных депрессий.

Собственно, процесс, который будет происходить между Ч1 и Ч2, это и есть нормальное движение экономики в полном соответствии с неоклассической теорией, движение в сторону равновесного состояния, баланса доходов и расходов. А вот нынешнее состояние экономики США неестественное, созданное искусственно, с целью любой ценой поддержать экономический рост в условиях начинающегося ПЭК-кризиса.

Соответствующий процесс очень хорошо заметен на примере второго ПЭК-кризиса, который произошел в начале 30-х годов прошлого века. Тогда спад продолжался два с половиной года (с весны 1930 до конца 1932 г.), причем темпы спада составляли чуть меньше, чем 1 % ВВП в месяц. При этом эмиссии не было, т. е. кризис носил чисто дефляционный характер (цены падали).

Точка равновесия была достигнута в тот момент, когда ВВП страны упал примерно на 25 % (в дальнейшем, за счет чисто деградиационных процессов в экономике спад усилился еще процентов на 5 от исходного состояния), совокупное падение расходов граждан, т. е. уровня жизни, составило около 40 %. Для экономики в целом это падение частных расходов было частично компенсировано увеличением расходов государства.

При этом на первом этапе кризиса, когда темпы спада составляли около 10 % в год, ограниченное в условиях отказа от эмиссии участие государства в 2-3 % от ВВП было практически незаметно на фоне острого спада (что и стоило места президенту США Г. Гуверу, хотя сегодня его действия оцениваются как абсолютно

адекватные), а вот аналогичные меры уже Рузвельта на фоне окончания быстрого спада оказались вполне заметны. Нужно учесть и активную работу министра внутренних дел Г. Икеса, который, создав систему американского ГУЛАГа, очень активно помогал экономике, не давая (точнее, остановив этот процесс) при этом населению умирать от голода. При этом эта поддержка была достаточно слабо монетизирована, и поэтому ее реальный вклад в ВВП явно занижен статистикой.

В результате, как я уже отметил, общий спад ВВП составил примерно 30-35 % от уровня 1928 г., а падение уровня жизни населения (т. е. средних расходов) – около 40 %. Но, еще раз повторю, это все происходило сразу после кризиса, поскольку ФРС не включало печатный станок. В нынешней ситуации все немножко иначе.

Понятно, почему нынешние денежные и политические власти текущее состояние хотят поддержать, я уже описал, за счет какого ресурса в это состояние систему ввели до осени 2008 г. (пока структурный разрыв увеличивался), частично описал, как остановили спад (до 2014 г., во всяком случае, остальные детали будут в следующей главе). Но после 2008 г. главный структурный разрыв, между доходами и расходами домохозяйств, уже не рос, оставаясь примерно в постоянных рамках. И именно по этой причине мы можем сегодня оценить масштаб кризиса, т. е. то значение, до которого может опуститься уровень ВВП.

Мы знаем максимальный разрыв между 1 и 2 линиями, он составляет на момент Ч0 примерно 3 трлн долларов, причем 1,5 трлн из них получены за счет постоянного роста частного долга (со скоростью примерно 10 % в год), а еще полтора – за счет снижения сбережений, которые в условиях острого кризиса неизбежно растут выше даже среднеисторических

показателей. По мере развития кризиса расходы домохозяйств будут падать, а это неминуемо повлечет за собой и падение доходов.

Поскольку снижение расходов распространяется по цепочке межотраслевого баланса, совокупное снижение доходов будет вызывать за собой падение доходов, которое вызывает дальнейшее падение спроса. И так далее, по снижающейся спирали, к равновесному состоянию между спросом и реально располагаемыми доходами. Это работает межотраслевой мультипликатор, который увеличивает общий уровень спада относительно базового структурного разрыва.

Как показывают эмпирические исследования различных кризисов и спадов, падение доходов до точки равновесия между ними и расходами домохозяйств, превышает первоначальный разрыв между доходами и расходами. Важную роль тут играет мультипликатор по межотраслевому балансу и составляет он, для различных экономик и стран, от 1,5 до 3 (т. е. точка равновесия между новыми доходами и расходами находится ниже старых доходов на величину в 1,5-3 раза больше, чем первоначальный разрыв между доходами и расходами).

При этом если разрыв изначально был мал (т. е. межотраслевые цепочки снижения потребления не наталкиваются друг на друга), то этот мультипликатор близок к максимуму, а вот если он составляет десятки процентов от ВВП, то приближается к минимуму. Поэтому в нашем случае можно предположить, что этот мультипликатор скорее ближе к полутора, чем к трем. Для примера можно привести исследования зависимости инфляции от роста тарифов в экономике России 2000-х годов, которые проводились в начале 2000-х группой консультантов под моим руководством, когда совокупный рост последних составлял порядка 2-4 %. Тут мультипликатор оказался равен примерно двум (т. е.

при прямом повышении цен от роста тарифов на 2 % итоговая инфляция составляла около 4 %, и для ее достижения нужно было подождать несколько месяцев).

Если принять это правдоподобное предположение, то точка равновесия по частным доходам находится на уровне ниже нынешнего примерно на 4,5 трлн в год. Впрочем, тут нужно отметить еще одно очень важное обстоятельство. Дело в том, что 11 трлн, которые частный спрос вкладывал в ВВП, это уже значение после учета внеэкономического стимулирования. Но и доходы домохозяйств, по официальной статистике, составляли в 2008 г. 11 трлн. Совпадение этих цифр, конечно, случайность, но как так получилось, что домохозяйства получают столько же, сколько они потом, после стимулирования, вкладывают в ВВП?

А дело в том, что в американской статистике доходы домохозяйств даются до выплаты налогов. Вот и получается, что потери от выплаты налогов практически полностью компенсируются теми 3 трлн, которые пошли на стимулирование спроса. Три триллиона от 11 – это примерно от четверти до трети, что соответствует средней налоговой нагрузке на домохозяева в США.

А теперь посмотрим на масштаб кризиса. Падение уровня жизни составит 4,5 трлн – но от уровня доходов после выплаты налогов! Если он соответствовал 8 трлн долларов, то, соответственно, равновесное значение соответствует уровню 3,5 трлн. С учетом падения цен и снижения реального уровня налогов (которые всегда происходят во время тяжелых кризисов) этот уровень можно оценить в 4 трлн. Напомним, что все это, разумеется, в ценах и оценках 2008 г., сегодня картина в номинале будет выглядеть существенно иначе.

Если посмотреть на ВВП, картина выглядит еще более ярко. Доля частного спроса в ВВП в либеральной экономике велика, в США на момент кризиса она была на уровне 70-75 % (расходы государства малы). Снижение

11 трлн до 4 означает падение ВВП как минимум на 7 трлн, т. е. на 50 %. А вот расходы государства резко вырастут, т. е. 3 трлн других пунктов, за счет которых формируется ВВП, можно оставить (напомню, мы даем оценку, а не анализируем точную модель).

Иными словами, мы получаем следующую картинку. ВВП США падает до равновесного (с точки зрения баланса спроса и доходов) уровня и падение останавливается. ВВП снижается до уровня 4 трлн долларов (частный спрос) + 3 трлн долларов (другие статьи, главной из которых становится государственный спрос) = 7 трлн. То есть падение ВВП как минимум в два раза. А вот уровень жизни населения упадет с 11 трлн до 4, т. е. упадет более, чем на 60 %. В реальности падение будет меньше, поскольку богатые будут сокращать свои сбережения и переводить их в потребление, но цифра 60 %, безусловно, является критической, с точки зрения социальной стабильности.

Проверим теперь на аналогичной оценочной модели ситуацию 30-х годов прошлого века. Спад тогда продолжался с весны 30-го до конца 32-го года, т. е. чуть больше, чем 30 месяцев. Если исходить из падения ВВП примерно в 1 % в месяц, то падение составило около 30 %. Падение ВВП, как видно из предыдущего анализа, примерно в два раза выше, чем исходный структурный разрыв в 15 % между доходами и расходами домохозяйств, отмеченный выше. Отметим, что разрыв такого же масштаба мы отметили в 2001 г. по итогам исследований межотраслевого баланса 1998 г.

А вот по итогам 2008 г. (т. е. через 10 лет) он существенно вырос, до 25 % как минимум (3 трлн от 11 трлн расходов составляет чуть более 25 %, а от 8 трлн реально полученных доходов – уже около трети). Это естественно, поскольку темпы роста финансовых пузырей обычно растут со временем. Иными словами,

темпы роста частного долга в 10 % существенно увеличили масштаб структурных диспропорций в экономике США. Теоретически, если бы в 2008 г. денежные власти США не начали бы активную эмиссию с целью поддержки частного спроса, экономика США должна была бы перейти к периоду устойчивого спада (сокращение ВВП было бы примерно 10 % в год) на протяжении примерно шести-семи лет. В реальности этого не произошло и связано это с активной политикой денежных властей.

Глава 23

Кризисы падения эффективности капитала. Кризис четвертый. Последствия

Следующие две главы посвящены последствиям кризиса и политике денежных властей США и элиты Западного проекта в сегодняшних условиях. Граница между ними достаточно условна, поскольку субъективная реакция обычно является ответом на какой-то объективный сигнал. И в этой главе акцент я сделал на объективных процессах, а в следующей – на субъективную реакцию, хотя, конечно, будут и отклонения.

Потенциал структурного спада экономики США к концу 90-х годов (т. е. к концу президентского срока Клинтона, который тогда рассматривался как золотой век американской экономики) уже составлял, как видно из гл. 18, уровень масштаба Великой депрессии 30-х годов прошлого века, точнее, кризиса, который к этой депрессии привел. Понятно, что продолжать регулятивную политику, основанную на запретах времен Рузвельта было невозможно и последние пару лет президентства Клинтона были отмечены чрезвычайной активностью законодателей в части отмены этих ограничений. В частности, закон Гласса – Стиголла, запрещающий совмещение брокерской, страховой и банковской деятельности, был отменен в 1999 г. Отметим, что восстановление этого закона в нынешней ситуации в более или менее полной мере, разумеется,

невозможно: оно неминуемо вызовет обвал финансовых рынков.

По поводу масштаба падения спроса и доходов населения США я готов принимать уточнения и спорить. Но напомним, что этот расчет (в первоначальном варианте) сделан около 2002 г. – и за прошедшие годы никаких оснований для его изменений не наметилось. Его уточнение, сделанное в 2008 г., ситуацию прояснило, и, самое главное, стало понятно, что пик структурного кризиса достигнут. Более того, оценка проблемы была сделана двумя независимыми методами, с одной стороны, через оценку межотраслевого баланса, а с другой – исходя из баланса доходов и расходов населения. И то, что эти оценки друг с другом согласованы (с учетом того, что они сделаны с интервалом в 10 лет, причем те 10 лет, когда структура экономики США менялась особенно бурно), говорит о том, что, скорее всего, они реальности соответствуют.

При этом активная и адекватная политика денежных властей США заморозила ситуацию и позволила (пока!) не допустить спада, т. е. перехода к сценарию начала 1930-х годов. А поскольку приведенные выше оценки не опровергнуты, я не могу воспринимать всерьез рассуждения о том, что в США (и в мире) может начаться экономический рост – если такие рассуждения не сопровождаются описанием механизма стимулирования структурного дисбаланса между спросом и доходами. Пока, за 10 лет, прошедших с осени 2008 г. такого механизма мне никто не продемонстрировал.

Вообще, с 2008 г. структура стимулирования спроса существенно изменилась. Хорошо было в 2005-2008 гг., когда стимулирование шло практически всего по двум каналам: снижению сбережений и росту частного долга, сегодня картина много сложнее. В связи с этим расчет 2008 г. сегодня уже провести так просто не получится, в частности, сбережения немножко выросли, а частный

долг незначительно сократился, снижение кредитного стимулирования компенсировалось ростом бюджетных расходов. Но поскольку в доходах домохозяйств очень сложно вычленить те доходы, которые получены естественным способом, от тех, которые вызваны перераспределением бюджетных средств, сегодня такой простой оценочный анализ структурного разрыва, как в 2001-2008 гг., сделать невозможно (рис. 48).

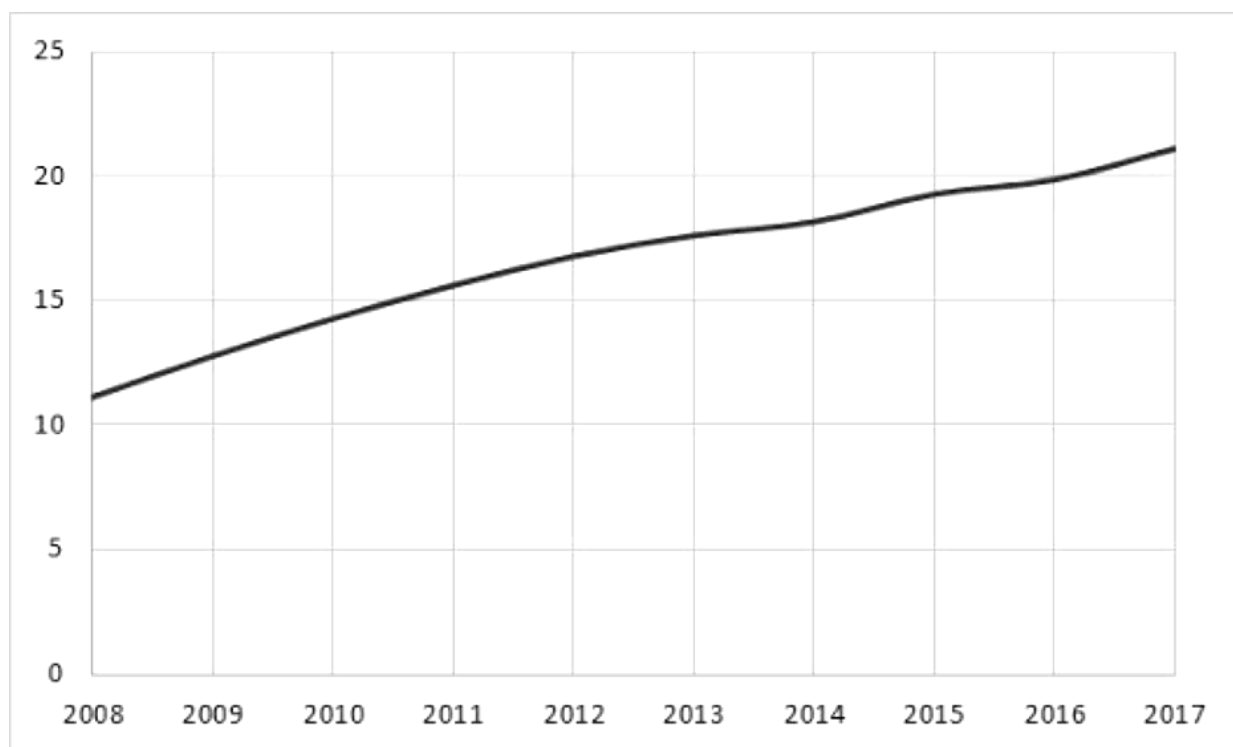


Рис. 48. Рост долга США с 2008 г.
(<https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN>)

Теоретически было бы интересно посмотреть на то, как стимулирование формируется сегодня, однако на общем выводе это никак не скажется, поскольку с тех пор расходы домохозяйств в США практически не сократились (это и было целью политики ФРС), а доходы в реальном выражении (покупательной способности) не выросли. Это значит, что разрыв сохранился, хотя и тут есть вопросы о том, насколько эта цифра изменилась в

номинальном выражении, с учетом изменения методологии оценки ВВП.

Для более точного понимания проблем современного кризиса и его отличия от кризиса 1930-х годов (на который он больше всего похож, с точки зрения предкризисного процесса) необходимо описать один эффект, который я назвал «коркой апельсина». Смысл его в следующем (рис. 49).

Если описать структуру экономики США конца 20-х годов, то выглядит она как апельсин с дольками, некоторые из которых большие (промышленность), а другие небольшие (финансы, транспорт, образование). И кризис, собственно, состоял в том, что с этого апельсина была снята корка. С учетом масштаба падения ВВП в 30-е годы, эта корка даже выглядит не слишком толстой и масштаб долек, т. е. структуру экономики, этот процесс особо не затронул. А поскольку быстрая накачка финансового сектора занимала не так уж много времени, то относительный рост финансового сектора особых последствий не вызвал.

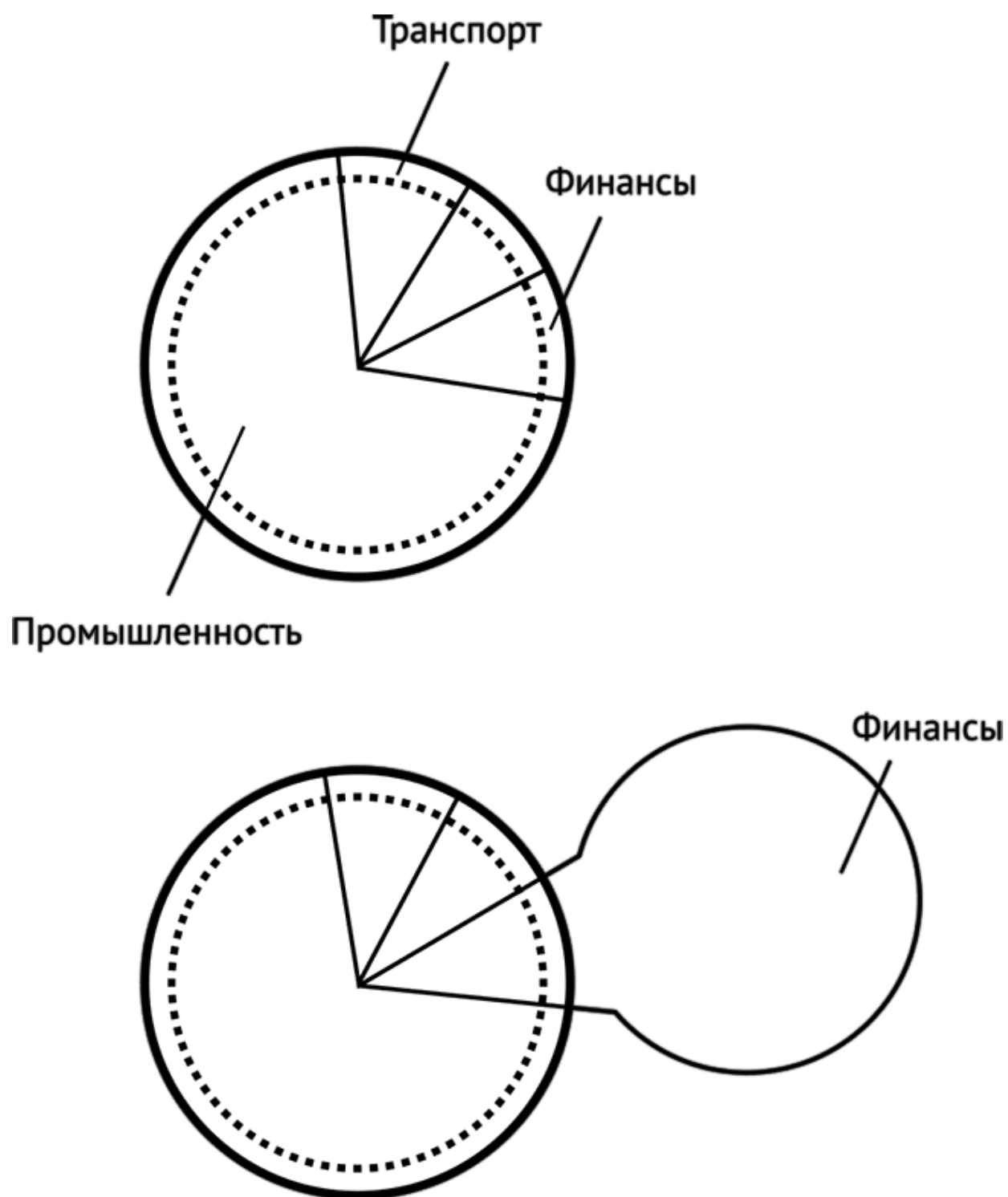


Рис. 49. Изменение структуры экономики США под воздействием кризиса, 30-е годы XX века и современная ситуация

А вот структура экономики в начале XXI в. представляется совсем иной. Как уже отмечалось, доля финансового сектора колоссально выросла, что на нашем апельсине выглядит как огромный галл (паразитический нарост), который разросся на финансовом секторе. Но фокус состоит в том, что предстоящий кризис (приостановленный, но не компенсированный кризис 2008 г.) состоит в таком же снятии корки с апельсина. Вместе с выросшим галлом.

Соответственно, посткризисная картина будет выглядеть примерно так же, как и после кризиса начала 30-х годов прошлого века (ну доля промышленности будет меньше, но так тогда значительная часть услуг входила в промышленность), но вот доля финансового сектора упадет в 10 раз, а то и больше! И понятно, почему элита Западного ГП и вся проектная инфраструктура борется за свои привилегии отчаянно и до конца. Потому что для них перспектива выглядит совсем безрадостно!

Для того чтобы описать мое тогдашнее представление о последствиях кризиса, приведу отрывок из своего интервью, которое я дал в начале осени 2008 г. корреспонденту «Комсомольской правды» Жене Черных: *«...Впрочем, какой бы вариант они (власти США. – примеч. М. Хд) ни выбрали, в результате экономика США уменьшится как минимум на треть. Мировая упадет процентов на 20. После этого планету (ожидает лет 10-12 тяжелой Депрессии. В США и Европе, думаю, многие будут жить впроголодь. А машина станет предметом роскоши»*. Отмечу, что тогда мне казалось, что остановить кризис у властей США не получится, и тут я ошибся. И оценка масштаба кризиса у меня тогда еще была в рамках нашей оценки начала 2000-х, анализ доходов и расходов населения мы провели в рамках развития теории уже позже, по итогам осени 2008 г.

Можно ли этот прогноз уточнить и сделать его, если так можно выразиться, более научным. Да, конечно, и сейчас я эту ситуацию распишу подробнее, причем ключевым элементом рассуждения является анализ такого явления, как средний класс. Что такое вообще средний класс? Это конструкция, придуманная на Западе, с целью разрушить классовую концепцию марксизма. И с точки зрения марксизма, она смысла не имеет – это чистая химера, существующая на избыточных финансовых ресурсах, поскольку туда входит и верхушка рабочего класса, и мелкая и средняя буржуазия, и обслуга верхних классов.

С точки зрения современного буржуазного государства, с его моделью финансового капитализма, средний класс – это группа людей, с типовым потребительским поведением, причем не только с точки зрения товаров и услуг, но и с позиции услуг политических. Именно под эту группу выстроена вся система тотальной рекламы и образования, направленная на максимальный рост потребления и фактический запрет на более осмысленные ценности.

Возникновение этой группы связано как раз с началом «рейганомии». Дело в том, что средний класс, с точки зрения доходов, обсуждался на Западе давно, с момента начала послевоенного роста (вспомним график зарплат в США с 1947 г., момента перехода от мобилизационной экономики к Бреттон-Вудской модели). И главным элементом этой модели было предоставление домохозяйствам собственного жилья. Один из американских политиков того времени прямо говорил, что он не верит в антигосударственную деятельность человека, у которого есть собственное жилье. Соответственно, базой для ипотечных программ стали возвращающиеся с войны солдаты и офицеры.

Но именно в это время элита Западного проекта с его либеральной системой ценностей стала постепенно

приходить к власти в США и других странах Американской системы разделения труда. А поскольку основной ресурс этой группы связан с финансовыми технологиями, которые, в общем, консервативными идеологиями не одобряются («не давай в рост брату своему»), то для финансистов было принципиально важно разрушить базовые общественные консервативные конструкции. В первую очередь, семью.

Я уже писал об этом: Западный проект и возник как следствие отказа от библейской системы ценностей. Но была одна проблема, с которой справиться было не так-то просто, – это социальная стабильность. Не секрет, что закон в любом государстве работает только тогда, когда есть консенсус большей части общества по его выполнению. Если консенсуса нет, то начинаются проблемы. А главным инструментом достижения такого консенсуса всегда была воспитанная семьей тяга к консервативному подходу к жизни: нужно слушаться родителей, старших, вести себя прилично и т. д.

Но, одновременно, этот же подход, тем более основанный на библейских ценностях, создавал проблемы для господства финансистов (напомню, если «демократия – это власть демократов, то либерализм – это власть финансистов»). Тот средний класс, который начал возникать в 20-е годы прошлого века и погиб в Великую депрессию, а потом возрождался в 50-60-е годы, в США в первую очередь, обладал рядом серьезных недостатков: его было недостаточно для смены типовых моделей поведения в обществе, пребывание в нем было для значительной его части ненадежным (что проявилось в 70-е годы), но главное – его символом стало именно собственное жилье, все остальные активы были зачастую для представителей этой группы недоступны.

Появление «рейганомики» существенно изменило ситуацию.

Стало возможно не просто резко увеличить численность среднего класса, но и придать ему некоторые дополнительные факторы: обязательное наличие машины в домохозяйстве (минимум – одна, максимум – по одной на каждого взрослого члена семьи), обязательное наличие отдельного жилья на семью, обязательное наличие телевизора (на первом этапе, потом – компьютера, минимум одного на семью, максимум – в каждой комнате) и т. д. Но самое главное, такой массовый средний класс, уверовавший в обязательность некоторого минимального набора, оказался серьезной альтернативой консервативным ценностям.

Для бедного человека государство не является ценностью – он ничего не имеет, ему ничего не нужно защищать. Человек богатый тоже относится к государству настороженно, свои активы он может защищать и сам. А вот представители среднего класса крайне заинтересованы в защитной роли государства, поскольку у них есть активы, которые имеет смысл защищать, но недостаточно ресурсов, чтобы делать это самостоятельно. Именно эти люди могут стать основой для общественного консенсуса по соблюдению законодательства и социальной стабильности.

Именно с этого времени, с начала 80-х, началась в базовых странах Западного ГП активная работа по разрушению семьи как основы стабильности общества. Ювенальная юстиция, гей-парады, однополые браки (напомню, в Англии, например, до 70-х годов гомосексуализм был уголовным преступлением), другие инструменты по разрушению семьи и других консервативных институтов в пользу либеральной системы ценностей. Но в базе при этом была чисто концептуальная, ценностная задача: создать общество, для которого господство элиты Западного проекта, с ее

базовым институтом ссудного процента, не создавало бы внутренней напряженности.

Отмечу, что в этом моменте роль социальной составляющей экономической науки проявляется крайне остро: объяснить сложившиеся условия без понимания сути Западного ГП достаточно проблематично. Но как только такое понимание происходивших в мире социально-политических процессов возникает, становится понятно, что разрушение системы стимулирования частного спроса создает колоссальную проблему. Средний класс (в своей редакции последних десятилетий) исчезает практически полностью. Вместе с либеральными ценностями и созданными под их продвижение институтами. Беда в том, что вся система поддержки социальной стабильности в развитых странах (ну быть может, за исключением Японии) построена уже во многом на этих институтах. Да и люди-то, бывшие представители среднего класса, никуда не деваются, они превращаются в некоторое новое образование, которое можно условно назвать новыми бедными.

В отличие от обычных бедных людей, они обладают образованием (пусть и не очень применимым в условиях кризиса), пониманием своего места в обществе (которого объективно уже нет, но вытравить которое из памяти невероятно сложно), знанием законов и права. Это изначально бедный человек знает, что апеллировать к закону для него чревато, а бывшему представителю среднего класса это так просто не объяснишь. Да, эти апелляции будут для новых бедных в большинстве своем катастрофичными, но признать это они никак не согласятся! В результате около 50 % населения не просто откажутся от консенсуса в части необходимости соблюдения законов, но и начнут люто ненавидеть государство и его элиты, лишивших их, по их мнению, неотъемлемых прав (которые принадлежали трем

поколениям, т. е. других моделей в памяти живущих уже практически нет), причем с использованием законов как карательного инструмента.

При этом новые бедные довольно быстро поймут, что лишены тех возможностей, которые у них были, навечно: даже в середине прошлого века возврат в категорию среднего класса занял как минимум 20 лет (с конца 20-х до конца 40-х годов), в реальности еще больше. То есть фактически в средний класс вернулись не столько сами его представители 20-х годов (которым тогда было условно 30-40 лет), а скорее их дети (резкий рост доходов в возрасте после 50 – довольно большая редкость). В нынешней ситуации и жертв будет существенно больше, и срок восстановления реальных доходов будет бóльшим. Напомню, как это видно из приведенной выше картинке, что уровень зарплат конца 70-х годов так и не был превышен до 2008 г., они находятся на уровне 50-х годов.

Сами новые бедные, скорее всего, к экстремистскому поведению склонны не будут (страх перед государством у них в крови, они сами поощряли все более и более жесткие меры по защите своего статуса и своих активов, будучи средним классом). Кроме того, такое поведение либералам вообще не свойственно, поскольку нужно принимать на себя серьезную ответственность.

Но вот об их детях этого уже сказать будет нельзя. И таким образом, восстановится феномен Российской империи конца XIX – начала XX в., когда подавляющая часть интеллектуальной элиты поддерживала борьбу террористов против государства.

Тогда это было связано с тем, что на фоне разрушения феодального государства и начала промышленной революции появилось большое количество специалистов-профессионалов, которые люто ненавидели сословное общество (трудно ожидать от человека, который 20-25 лет напряженно работал для

достижения неких позиций в общественной и государственной иерархии, чтобы он равнодушно относился к тому, что аналогичное место занимает юнец, единственным преимуществом которого является происхождение). Для колониальных стран эта проблема решалась вывозом наиболее бойких представителей новой (не аристократической) элиты за пределы страны, в колонии. Для России такого пути не было, результат, в общем, известен.

Аналогичная ситуация будет после острой стадии кризиса во всех развитых капиталистических странах: практически все представители бывшего среднего класса (т. е. новые бедные) начнут так или иначе поддерживать антиэлиту в деле разрушения либерального государства, которое не исполнило своих (пусть и неявных) обязательств по отношению к значительной части общества. А с учетом количества переселенцев и беженцев в Евросоюзе и наличия негритянского и латинского населения в США, общее количество желающих поучаствовать в различных экстремистских проектах будет достаточным. И многочисленные спецслужбы, которые постоянно готовят те или иные провокации, в том числе друг против друга, скорее всего, ситуацию не удержат, если вообще не будут ее усугублять. Что видно уже на примере отношения к Трампу.

Именно это разрушение системы социальной стратификации, отношений между общественными группами, каждой отдельной стратой и институтами государства и есть главная проблема посткризисного мира. Описанная выше в интервью «Комсомольской правде» в начале осени 2008 г. картина как раз показывает, как изменится ситуация для бывшего среднего класса. Но будут и другие проблемы, например, статус чиновника нижнего и среднего уровня уже не будет давать достаточного дохода для

попадания в новый средний класс (который будет составлять не 5070 % населения, а в лучшем случае процентов 15).

Будут большие проблемы с судами и другими государственными институтами, поскольку они сегодня совершенно непривычны для решения проблем между бедными. Это потребует принципиальной перестройки всего государственного механизма, причем сегодня не очень понятно, на каких принципах он должен быть построен, вернуться к системе самоуправления XIX в., скорее всего, с современным человеком не получится. Собственно, на эту тему можно рассуждать еще очень много, но она уже носит не столько экономический, сколько социальный характер.

Еще одна принципиальная государственная конструкция, с которой придется что-то делать. Сейчас доходы домохозяйств в США находятся на уровне конца 50-х годов, после кризиса они свалятся в 20-е годы XX в. Но в это время значительная часть населения США (сельское население постепенно снижалось, но к концу 20-х годов еще превышало 50 %) умела кормить себя сама. Оно либо непосредственно занималось сельским хозяйством, либо обслуживала сельское хозяйство, т. е. могло получить необходимые навыки из первых рук либо же вышло в первом-втором поколении из сельских жителей. Уж огороды-то практически все умели сажать. Сегодня в сельском хозяйстве в США занято всего 4 % населения страны, причем это уже абсолютно индустриальная, чтобы не сказать постиндустриальная отрасль экономики, каждый представитель которой вряд ли способен самостоятельно вырастить теленка или разбить огород у себя во дворе.

Поскольку совокупный спрос по итогам кризиса резко (в два раза!) упадет, многие индустриальные технологии в сельском хозяйстве станут не просто нерентабельными, часть из них вообще не сможет

воспроизводиться (у нас есть соответствующий опыт 90-х годов, а ведь в России спад доходов населения достиг в пике всего 40 %). То есть понадобится значительно больше людей в сельском хозяйстве, при этом все равно остается вопрос как (и за счет каких финансовых потоков) кормить чисто городское население.

Еще более сложным является вопрос, куда, собственно, направлять тех, кто будет совсем не в состоянии что-то в такой ситуации заработать. Уже упомянутый выше Гарольд Икес в 30-е годы решал этот вопрос путем строительства инфраструктуры (и для пары-тройки миллионов, судя по всему, этот вопрос так и не решил, они умерли от голода), но методы, которые он использовал для создания трудовых армий из бывших фермеров и рабочих, сегодня вряд ли возможны для конструктивного труда клерков и продавцов.

Вообще государство крайне редко сталкивается с такими проблемами в режиме реального времени, обычно они затягиваются на десятилетия. Может быть, имеет смысл привести в качестве примера СССР, где резкий рост городов в 30-50-е годы прошлого века в реальности создает проблемы до сих пор. У нас до сих пор во многих городах не существует нормальной городской среды, поскольку они создавались не веками, а в лучшем случае десятилетиями, многие из них до сих пор представляют собой конгломерат заводских поселков. Именно это, а вовсе не отсутствие культуры русского человека приводит к многочисленным сетованиям российских либералов. А вот теперь представим себе, что аналогичные проблемы (только в противоположном направлении, не концентрации городского населения, а наоборот, его расселения) нужно будет решать за 2-3 года...

Собственно, приведенные выше рассуждения показывают масштаб событий, а уточнения их, в общем, носят не столько экономический, сколько

социологический и психологический характер. Я обозначил только некоторые из проблем, в реальности их куда больше, при этом решения будут приниматься конкретными политиками, и их методы будут принципиально зависеть от того, в рамках какого ГП они будут действовать. Поэтому эту тему я в дальнейшем рассматривать не буду, приведу только одно (сильно неформальное) соображение.

Вообще говоря, существуют три базовых идеологических направления, которыми можно координировать большое количество очень бедных (чтобы не сказать постоянно голодающих) и очень злых людей. Это национализм, религиозный фундаментализм и коммунизм. Причем первые два себя уже проявили (в странах Восточной Европы национализм себя проявляет в полной мере, для Украины и стран Прибалтики уже и о фашизме можно вспомнить; религиозный фундаментализм исламского толка вполне себя проявляет в странах Западной Европы, не говоря уже о феноменах типа Талибана или ИГИЛа), а вот третий практически незаметен. Если исходить из китайской концепции о связке трех сил (взаимодействие всегда не парное, а тройственное, причем если две силы в пассиве, а одна активная, то она и выигрывает; а если две в активе, а третья в пассиве, то побеждает как раз пассивная), то именно коммунизм должен в конце победить. Отметим, что это полностью отвечает логике Маркса, хотя вывод этот носит не совсем научный характер.

Возникает, впрочем, один важный политэкономический вопрос. А кто, собственно, станет действующей силой соответствующих преобразований? Маркс считал, что это будет пролетариат, исходя из его значимости и роли в общественном производстве. Но при этом он исходил из того, что пролетариат нужно образовывать и с ним активно работать, поскольку в

своем исходном состоянии он просто не в состоянии поставить перед собой соответствующие цели. И одну из своих главных жизненных задач он как раз и видел в том, чтобы создать систему подготовки пролетариата к предстоящей революции, в которой он и должен был сыграть решающую роль.

Сейчас уже понятно, что пролетариата в масштабе Маркса на сегодня нет и, в общем, скорее всего, не предвидится. Но зато на его место выходит класс новых бедных. Им нечего терять, кроме своих цепей (активов и богатств у них нет и быть не может, соответствующих ресурсов экономическая система просто не сможет произвести), заработать они смогут только то, что смогут произвести своими руками. И при этом, в отличие от пролетариата XIX–XX вв., их не нужно практически ничему учить: образование они получили еще в рамках своего статуса среднего класса!

Да, в рамках этого образования они теоретически должны были получить прививку против марксизма. Но суть этой прививки построена как раз на идеологии среднего класса: посмотрите, что вы имеете, это только потому, что мы отказались от марксизма! Но для человека, который все потерял, как раз по вине тех, кто ему эту антимарксистскую пропаганду вдалбливал, она довольно быстро может повернуться в прямо противоположную сторону. Это не утверждение, это просто рассуждение, выстроенное в рамках политэкономического подхода к реальности, но по мере развития острой стадии кризиса я буду с большим интересом смотреть на эволюцию марксистских идей и их популярности в западном обществе.

В заключение этой главы еще один вопрос, который лично мне представляется крайне важным и интересным, но ответа на который у меня нет. Точнее, он носит ярко выраженный субъективный характер. Это вопрос о том, насколько руководители ФРС 1990-2000-х

годов понимали, что они делают и какие от этого будут последствия. И однажды, несколько лет назад, воспользовавшись своими добрыми отношениями с Виктором Владимировичем Геращенко, я на одной конференции зажал его в углу и задал вопрос: «В. В., а Гринспен (председатель Совета управляющих ФРС в 1987-2006 гг.) понимал, что он делает?»

Геращенко как истинный банкир никогда прямо не отвечает на заданные ему вопросы, поэтому произнес он мне примерно такой монолог: «Миша, давай я тебе расскажу историю, а ты сам делай выводы. Итак, весна две тысячи второго года, я приехал на какое-то очередное собрание финансистов в Вашингтон, то ли совместное заседание МВФ и Мирового банка, то ли еще что-то подобное. Актальный зал, весь цвет мировых финансов, как государственных, так и частных. Гринспен в президиуме открывает мероприятие, предоставляет кому-то слово для пленарного доклада, садится, но через несколько минут спускается со сцены, подходит ко мне, а я сижу в первом ряду, берет меня под руку и выводит в абсолютно пустой коридор. Дальше мы подходим к окну и какое-то довольно продолжительное время стоим и молчим. Наконец Гринспен говорит: “Виктор, ты единственный человек в этом зале, который понимает, как мне тяжело!” Мы постояли еще несколько минут и вернулись обратно, ни он, ни я больше ни одного слова не произнесли. Миша, я тебе понятно объяснил?»

Как и Геращенко, я оставляю читателю делать свой вывод из этого рассказа. Мне кажется, что информации достаточно.

Глава 24

Политика денежных властей США после начала острой стадии четвертого ПЭК- кризиса

Принципиальным отличием нынешнего кризиса (начавшегося осенью 2008 г.) является не только то, что он самый масштабный, потенциально, конечно, из всех случившихся до того ПЭК-кризисов. Он, как и предыдущие ПЭК-кризисы, является кризисом-матрешкой, но, в отличие от них, матрешка эта не двойная, а тройная. Поскольку за обычным ПЭК-кризисом, скрывающимся под личиной кризиса циклического, есть еще и «последний» кризис капитализма.

Слово «последний» я взял в кавычки не зря, как будет видно из последующих глав, тут есть разные варианты развития ситуации. Но с точки зрения базового экономического механизма капитализма, необходимости углубления разделения труда, задача стоит явно неразрешимая: потенциал глобальных рынков исчерпан, как территориально, так и с точки зрения использования потребительского спроса, причем последний на сегодня задействован с явным превышением нормальных показателей.

Если во времена первого ПЭК-кризиса в мире было четыре независимых системы разделения труда, во времена второго – целых пять, а третьего, 70-х годов прошлого века, две (Американская и Советская), то сегодня потенциала, даже теоретического, нет. Рынки глобальны, частные долги в развитых странах (базовых

странах Западного ГП) явно превышают все разумные, с точки зрения возможности их отдачи, пределы, увеличить рынки за счет бедных нельзя, поскольку у них нет дополнительных доходов, мировая экономическая система достигла того состояния, которое Маркс описывал как преддверие пролетарской революции.

Тут есть большая тема для обсуждения, частично я ее в дальнейшем затрону, а пока можно только отметить, что, с точки зрения элиты Западного ГП, ситуация становится достаточно напряженной. Дело в том, что расширение рынков сбыта (или их имитация через стимулирование спроса), которое осуществляла финансовая элита в интересах Западного проекта, было выгодно всем. Да, финансисты получали больше всех и их относительный вес в экономике стремительно возрастал, но за счет увеличения общего пирога возрастал абсолютный масштаб (не доля!) всех остальных участников экономического процесса, от бизнеса до государств. Да и расходы домохозяйств, как мы видели, тоже росли. В отличие от их реальных доходов.

Очень условная оценка. ВВП США 1950 г. – 2 трлн долларов, доля финансового сектора – 10 %, т. е. 200 млрд (в реальности 10 % – это доля в перераспределении прибыли, а не добавленной стоимости, но нас интересует оценка, а не точный результат). То есть финансисты получали около 200 млрд, а все остальные – 1800 млрд. А к 2000 г. доля финансового сектора выросла до 50 %, но и ВВП США (номинальный) вырос до 10 трлн. То есть финансисты стали получать 5 трлн (их доходы в абсолютном выражении выросли в 25 раз!), но и все остальные тоже выросли, до 5 трлн, т. е. чуть больше, чем в два с половиной раза!

Нельзя сказать, чтобы это была совсем честная сделка, но выиграли от нее все-таки все! Разумеется,

если считать аккуратнее (и не по номиналу, а по реальной покупательной способности), то цифры могут и измениться, но общий эффект от этого никуда не денется: поскольку финансовые технологии обеспечивали большой рост пирога и рост доходов всех участников, они мирились с тем, что доля финансистов все время росла. Исключения составили домохозяйства: их доходы с начала 80-х не росли. Но зато росли их расходы! То есть уровень жизни! И какое-то время они закрывали глаза на рост долга, тем более что снижающаяся ставка работала примерно так же, как и роль финансистов, только в противоположном направлении: несмотря на рост долга, стоимость его годового обслуживания все время падала.

Беда в том, что последние 10 лет этого эффекта больше нет. И любые ухищрения статистиков и ученых экспертов тут не помогут – поскольку любой хозяйственник, бизнесмен, предприниматель видит картину, так сказать, на уровне земли. И у всех участников экономических и хозяйственных процессов в создавшейся ситуации возникает естественный вопрос: а можно ли как-то оздоровить ситуацию без использования сложных процедур (читай – смены экономической модели на новую, которую пока еще никто не придумал). И первая мысль, которая при этом приходит в голову, это списание долгов.

Кому их нужно списывать? Поскольку ключевым фактором, описывающим экономическую систему, является конечный спрос (о чем не любят говорить финансисты, но отлично знают практики-хозяйственники), списывать долги нужно именно у конечных потребителей. Государство лучше не трогать (поскольку его долги есть и за пределами страны, опять же если брать доллар США, то он является мировой резервной валютой), а вот списать или реструктурировать (скажем, наложить мораторий на

выплату лет на 5, а потому запретить ежегодные выплаты для любого домохозяйства на сумму большую, чем 5 % его годового дохода) вполне возможно.

Что это может дать? Прежде всего, это вызовет жесточайший кризис финансовой системы и прекращение финансирования разного рода структурно избыточных отраслей и видов деятельности. Как принято говорить у политиков, произойдет оздоровление структуры спроса и структуры экономики, или, выражаясь в терминах модели с апельсином, приведенной в предыдущей главе, галл просто сильно усохнет. В частности, разного рода дополнительные наросты, связанные с престижным спросом (или, выражаясь проще, понтами) разного рода эффективных менеджеров, получающих зарплаты сильно выше средних, но источник денег которых все равно находится в финансовом секторе, будут постепенно отмирать. Да, в финансовом секторе экономики резко вырастет безработица, но на макроуровне это будет с большим запасом перекрыто ростом спроса менее богатых слоев населения.

Если такую операцию сделать в США, то система финансирования реального сектора может и не понести особого урона: малым банкам, которых в США пара десятков тысяч и которые к элите Западного проекта имеют слабое отношение, можно и помочь на государственном уровне, а вот крупные Бреттон-Вудские банки и аффилированные с ними структуры по большому счету вовсе и не нужны (уж на политическом-то уровне в условиях президентства Трампа так точно). Доля финансового сектора в перераспределении прибыли резко упадет, т. е. эта доля достанется реальному сектору, который получит серьезный ресурс к росту и без списания долгов.

Чем-то эта операция будет похожа на ту, которую предлагал Буш-старший в период распада СССР. Но

ровно по той же причине ее сегодня практически невозможно осуществить: она лишает элиту Западного ГП того ресурса, на котором он строит свое могущество и контроль над государственным управлением в разных странах мира (в США в том числе). Экономическое образование во всех странах мира сегодня покоится на главном, базовом принципе: что хорошо для финансистов, хорошо и для всей экономики (напомним, что раньше, в 50-е годы, эта фраза звучала так: «Что хорошо для „Дженерал Моторс“, то хорошо для Америки»)! И соответствующий принцип вбит во все методики обучения и переподготовки государственных служащих! Недаром они так не любят Трампа, впрочем, об этом чуть ниже!

Когда кризис начался, все взгляды обратились именно на финансистов: и потому, что они играли ключевую роль в экономике последние десятилетия (отметим, в отличие от ситуации 20-30-х годов прошлого века, когда они только начали свой путь к вершинам власти; именно по этой причине главная ответственность за кризис легла в глазах общества не на ФРС США, а на тогдашнего президента Герберта Гувера), и потому, что в элитах все отлично знали, что экономические решения принимаются на уровне элиты Западного ГП.

Тем не менее финансисты какое-то время пытались действовать под прикрытием государственной активности. Терракты 11 сентября 2001 г. стали типовым примером. Десятого сентября 2001 г., когда у меня еще не было своего ресурса в Интернете, я переписывался на форуме журнала «Эксперт» и отметил, что ожидаю серьезных терактов, которые власти США должны были спровоцировать сами против себя:

*«На: К вопросу о DJ. Это уже или еще нет?
Сообщение послал(а): М. Хазин*

Дата: Понедельник, 10 Сентября 2001, at 9:27 p.m.

В ответ на: К вопросу о DJ. Это уже или еще нет? (Дмитрий Мыльников)

От имени и по поручению „большевиков“. Я не думаю, что у денежных властей США остались рыночные механизмы поддержания рынков. А вон нерыночные у них еще есть. Обратите внимание на объемы торгов – на этой неделе наверняка вырастут – будут скупать падающие акции. Скорее всего, еще раз опустят ставку (только, конечно, чуть, но еще 2-3 дня, а то и недельку потянут). Но главная интрига в другом. В окружении Буша сейчас две команды. Одна – грубо говоря – „ортодоксальные“ республиканцы, идеологом которых выступает Киссинджер. Они считают, что вытаскивать страну из кризиса надо за счет поднятия промышленного производства на основе новых технологий. Для этого надо, во-первых, снижать налоги, а во-вторых, обеспечить государственную поддержку промышленности (НПРО!). Ресурсом при этом должен стать отказ от многих „внешних“ проектов, которые необходимы финансистам „Уолл-стрита“ для поддержания контроля за мировыми финансами. Лидер этой партии в окружении Буша – скорее всего, Пауэлл. Что касается упомянутых финансистов, то они хотят любой ценой сохранить контроль за своими финансовыми империями, для чего нужно полностью поставить под контроль Буша и ради сохранения банков гробить американскую промышленность (поскольку и на то, и на другое ресурсов не хватит). Это – К. Райс и Рамсфельд (министр обороны, не помню точно его фамилию). И именно схватка между ними

определяет политику Буша, который колеблется (например, по вопросу политики „сильного“ доллара). С точки зрения России, пусть побеждают финансисты, хотя и то, и другое приведет к кризису. Когда? Это вопрос. Я думаю, что „финансисты“, для получения контроля за администрацией Буша (сувольтением Пауэрмана) могут пойти и на сильные меры (типа взрыва американских посольств, недаром последнее время пресса все время поминает Бен Ладена). Кстати, очень интересно в этом плане мысли Березовского (который явно же „списал“ Чубайса как лидера „американской“ партии в России и теперь рвется на его место. Для этого ему надо вернуться в Россию, что требует поддержки крупной политической силы, и Б. явно выбрал СПС), которые не могут не коррелировать с одной из этих двух партий. Поскольку Чубайс явно ангажирован „финансистами“, м. б., Б. работает с „промышленниками“? Как рынки рухнут (я все-таки думаю, что еще недельки 2-3 они еще продержатся), все и так узнаем» (<https://khazin.ru/articles/145-glavnye-teksty-mkh/41-preduprezhdenie-o-predsto-jashhikh-protiv-ssha-teraktakh>).

Орфография, со спецификой форума (на котором пишется максимально быстро, без проверок и исправлений) сохранена. Но самое интересное это не то, что я написал в тексте, поскольку он вписан в контекст дискуссии, а то, почему я считал, что вероятность таких терактов очень велика. Дело в том, что в январе 2001 г. президентом США стал Дж. Буш-младший. Теоретически он мог бы, вступая в должность, сказать о реальном состоянии дел в экономике США (тем более что он представлял Республиканскую партию, а его

предшественник Клинтон – Демократическую), однако строить из себя революционера было явно рано, и он промолчал.

А уже летом 2001 г. стало ясно, что реальные экономические показатели очень плохие и частичную перезагрузку финансовой системы желательно произвести. Но кто-то должен был стать виновным, и уж точно не финансисты. Именно по этой причине у меня и возникла мысль, что поводом для частичного обвала должна стать какая-то объективная причина. Поскольку катастрофические землетрясения или извержения вулканов по заказу пока организовывать не получается, пришлось искать другие варианты. Другое дело, что мне и в голову не приходило, что теракт будет произведен на территории самих США.

В любом случае brutalный характер Буша-младшего и окружающих его некоев позволил на несколько лет переключить внимание общественности на антитеррористические операции. И под прикрытием этой активности финансисты начали последний рывок накачивания долгового рынка, так называемую *subprime* ипотеку. Суть ее составляла эмиссия под уже заведомо фиктивные, фейковые активы, когда ипотечные кредиты с отсрочкой первой выплаты выдавались уже не приличным людям (для которых 1000 монет в год не создают серьезных затруднений), а вечным безработным, не имеющим ни профессии, ни кредитной истории. И безусловно, неизбежное обрушение возникших при этом финансовых пузырей и воссоздало к 2008 г. ситуацию, удивительно напоминающую весну 1930 года...

Для читателей этой книги понятно, что положение 2007-2008 гг., после обрушения пузыря *sub-prime* ипотеки, создало еще одну проблему. А именно, центр внимания общественности снова был перенесен на финансовую политику. Финансисты, разумеется, такому

выходу на политическую авансцену сопротивлялись, и наиболее ярким примером этого стала история с Элиотом Спитцером, описанная выше. Отметим, кстати, что с этой точки зрения политика Буша-младшего, который за семь лет до описываемых событий не решился раскрыть реального состояния дел, а предпочел устроить череду локальных войн и агрессий США по всему миру, выглядит достаточно прагматичной с точки зрения личной безопасности.

Тем не менее финансистам, в общем, было понятно, что укрыться за чужими спинами с точки зрения ответственности у них уже не получится, причем ответственность эта носит двоякий формат. Во-первых, это ответственность перед обществом США, которое теоретически могло и снести представителя Западного проекта с поста руководителя США. Частично, кстати, это и произошло, поскольку Хиллари Клинтон, которая была к началу осени фаворитом выборов, проиграла праймериз Демократической партии никому на тот момент не известному Бараку Обаме. Во-вторых, это ответственность перед элитами, причем не только США, но и всего мира, поскольку было категорически необходимо обеспечить продолжение экономического роста. А за это в рамках внутриэлитных процессов отвечала как раз элита Западного проекта, как одна из глобальных властных группировок.

Тему внутриэлитных раскладов я здесь обсуждать не буду, она очень интересна, но носит не совсем экономический характер. Отмечу только, что есть серьезные основания считать, что Обама представлял не столько Западный, сколько Иудейский ГП, и мы уже увидели, как он серьезно попортил жизнь финансовой элите США и всего мира в 2011 и 2014 гг. Но начнем с первой описанной в предыдущем абзаце проблемы. Главный вывод, который из него следовал: для

финансистов было невозможно допустить обвал спроса в сложившейся на 2008 г. ситуации!

Связано это было с очень простым обстоятельством, которое я уже объяснял: доллар, несмотря на свою международную роль, продолжал являться национальной валютой США, и руководство ФРС несло ответственность перед американским государством по всей строгости закона. Это значило, что в условиях острейшего кризиса (я далек от мысли, что руководство ФРС не понимало и не понимает потенциальный масштаб кризиса, другое дело, что оно не до конца осознает механизмы, лежащие в его основе; впрочем, этот вопрос в интерпретации В. В. Геращенко уже выше обсуждался) они должны будут принимать меры, которые практически неизбежно разрушат мировую финансовую систему. А это автоматически сломает главный механизм, обеспечивающий власть элиты Западного проекта. Этого допустить было никак нельзя.

Соответственно, был задействован главный ресурс ФРС, так сказать, орудие главного калибра, эмиссия. И она дала свой результат: колоссальный вброс денег в экономику позволил сохранить финансовые потоки и механизмы стимулирования конечного спроса. Правда, уже не через рост частного долга, а через рост долга государственного, примерно по тому же механизму, что работают аналогичные системы стимулирования в странах Западной Европы. Приведенные выше рассуждения позволили приостановить начало дефляционного шока (в отличие от ситуации 1930 г.), однако у всего этого механизма был один принципиальный недостаток: он был ограничен по времени... И это понимали все действующие лица.

Как уже отмечалось выше, кредитный мультипликатор снизился с 17 до 4 к середине 2014 г., но на момент начала кризиса предсказать этот срок точно было нельзя. Понятно было только, что у

финансистов было около пяти лет на то, чтобы совершить какие-то действия, которые, во-первых, обеспечили бы для них пусть относительную личную безопасность, а во-вторых, позволили бы им в качестве элиты Западного ГП сохранить доминирование в мире.

Отметим, кстати, что эмиссия 2,5 трлн наличных долларов (напомню, что денежная база в США, составляющая на начало кризиса 0,8 трлн долларов, к середине 2014 г. выросла до 3,3 трлн) с учетом мультипликатора дала для расширенной денежной массы (агрегата М3) прирост в 10 трлн долларов. Что примерно соответствует объему стимулирования спроса за счет роста частного долга (1,5 трлн в год за 6 лет). Если бы не эти деньги, обвал в финансовой системе США (т. е. начало острой стадии ПЭК-кризиса, о котором я писал выше) состоялся бы уже тогда.

Кроме того, необходимо было в обязательном порядке не допустить распада мировой долларовой системы. И сразу после кризиса был срочно создан новый координирующий орган государственных управленческих элит (но советы ему писали и давали именно финансисты!), который получил название G20. В него вошли практически все страны, влияние которых на мировую финансовую систему было достаточно заметным (Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южная Корея, ЮАР, Япония и Европейский союз). Первое его заседание состоялось в ноябре 2008 г., и некоторое время шло через каждые полгода.

В реальности попытки расширить формат G7 предпринимались и раньше, но на чисто финансовом уровне (министры финансов и руководители центробанков). Попытки эти были достаточно ограничены, и реально, на уровне глав государств, он

заработал как раз осенью 2008 г. И самым главным вопросом, который из раза в раз поднимался на заседаниях, был вопрос о запрете на ограничения перетока капитала. Разумеется, государства старались этот запрет обходить (за исключением России, министр финансов которой Кудрин как раз и отмечался как наиболее последовательный исполнитель резолюций саммитов G20, за что и получил свои международные награды), но все-таки разрушение мировой финансовой системы удалось предотвратить.

Но главную проблему это не решало. Потенциал самостоятельного стимулирования роста (т. е. снижения рисков) банками в мировой и американской экономике давно был исчерпан, без рефинансирования со стороны центробанков они уже давно были беспомощны (в этом смысле повторялась ситуация начала XX в., первого ПЭК-кризиса). Потенциал стимулирования со стороны центробанков тоже был на пределе (в США, как мы уже отмечали, он был достигнут к середине 2014 г.). Кризис-матрешка проявил себя в полной мере: ситуация начала XX в. повторилась в начале XXI в. уже на уровне центробанков. И вот тут у финансистов появилась идея, которая, весьма возможно, будоражила их уже много десятилетий.

Я уже описывал эту коллизию: Бреттон-Вудская конференция создала несколько международных институтов, МВФ, Мировой банк, ГАТТ (ВТО). А вот валюта, на основании которой строилась Бреттон-Вудская финансовая система, осталась в формальной юрисдикции США, как и ее регулирующий орган, ФРС США. Да, его управление перешло на частный уровень (напомню, большинство в Совете управляющих ФРС имеют руководители частных региональных резервных банков), но, в условиях острого кризиса, это неизбежно создавало конфликт интересов.

В 1944 г., когда экономика США составляла более 50 % и по производству, и по потреблению, возникновение такого конфликта представлялось еще достаточно экзотической ситуацией (да и XX в., век «больших батальонов», не оставлял больших возможностей для давления на руководство США). Но к началу века XXI, когда доля США в мировой экономике по производству упала ниже 20 %, а по потреблению (с учетом эмиссии долларов и по паритету покупательной способности) составляет как минимум процентов 30, а то и 35, эта проблема встала в полный рост.

И идея повторить решение 1913 г., только не в национальном масштабе, а на мировом, появилась естественным образом. При этом решалась бы и еще одна принципиальная для финансистов задача: контроль за мировой валютой, в том числе за ее эмиссией, выводился бы за пределы национального законодательства США. Соответственно, автоматически решалась бы задача снятия личной ответственности верхушки финансовой элиты (элиты Западного проекта) перед американским обществом и американскими юридическими службами, как при создании ФРС часть ответственности банковских офицеров перед владельцами банков и перед вкладчиками, переносилась на руководство ФРС.

При этом, правда, создавалась достаточно неожиданная для США ситуация: преимущество международного законодательства (решения пресловутого центробанка центробанков) над внутренними процедурами. Некий аналог можно найти в Евросоюзе: там решения Брюсселя и Евроцентробанка становятся доминирующими над решениями парламентов стран – членов ЕС в части принятых бюджетов и лимитов на государственную задолженность. Но для США с их манерой игнорировать внешние ограничения и, наоборот, натягивать свое

законодательство на весь мир, это, безусловно, создало бы серьезные проблемы.

Отмазкой для финансистов, безусловно, было бы объяснение, что такая система как раз позволит увеличить масштаб эмиссии доллара за счет включения в систему тех региональных финансовых подсистем, которые до того не были вовлечены (или не полностью были бы вовлечены) в долларовую систему. Другое дело, что дураков, в общем, в государственном аппарате США нет, так что все бы все поняли: рано или поздно эти внешние ограничения стали бы для США серьезной проблемой, особенно в части лимитирования государственного долга.

Все, как мы помним, закончилось делом Стросс-Кана, которое четко показало, что национальные элиты США далеко не полностью контролируются финансистами, что Западный проект далеко не всемогущ. И одного этого дела было достаточно для того, чтобы те, кто хотя бы минимально понимает специфику устройства мировой элиты, сделали вывод о том, что у финансовой ее части начались серьезные проблемы. Они неминуемо скажутся в самом ближайшем будущем. Финансовые элиты, к слову, тоже это отлично поняли.

В 2012 г. в США прошли президентские выборы, Обама, возможно, в том числе по итогам дела Стросс-Кана, вновь стал президентом и довольно сильно реформировал свою администрацию. В частности, существенной замене подвергся финансовый блок, вместо представителей банка Goldman Sachs, который вместе со структурами JPMorgan Chase практически монополизировал разработку бюджетной и финансовой политики в США предыдущие десятилетия, ключевые места заняли представители Citigroup Inc. Эта замена стала символом тех изменений, которые еще только предстояли в США, но символом довольно заметным. И

вот в 2014 г. произошли еще два принципиальных момента.

Первый – это прекращение эмиссионных программ ФРС. Формально это отвечало принципам монетарной политики, поскольку продолжение эмиссии неминуемо вызвало бы существенный рост инфляции, об этом я уже писал. Но, как следствие, возникла серьезная проблема с долларовой ликвидностью для финансовых институтов, прежде всего, транснациональных (Бреттон-Вудских) банков, инфраструктура которых стоит чрезвычайно дорого. И это повлекло за собой две проблемы: необходимо было искать источники этой ликвидности и гарантировать то, что в случае начала серьезного кризиса денежные власти США направят ресурсы именно на поддержку финансовых институтов.

Решение по поиску ресурсов ликвидности (еще более краткосрочное, чем эмиссионные программы 2008-2014 гг.) было найдено, но вступило оно в силу чуть позже, чем произошло ключевое событие 2014 г. А именно, на выборах 4 ноября с феноменальным результатом победила Республиканская партия. Причем ее результат, достаточно впечатляющий на федеральном уровне (большинство в обеих палатах Конгресса), был превышен на выборах региональных.

Четвертого-пятого ноября этого года в городе Дейтоне (штат Огайо) происходила первая с начала 90-х Дартмутская конференция. Она представляет собой формат межэлитного взаимодействия СССР и США, принятый Хрущевым и Кеннеди после карибского кризиса и прекращенный по инициативе США в 1992 г. В 2014 г., опять-таки по инициативе США, этот формат был возобновлен. И утреннее заседание конференции 5 ноября началось с обсуждения этого, в общем, удивительного, результата выборов.

Большая часть выступающих (как российских, так и американских) говорила о технологических или

политических различиях и ошибках, которые могли привести к такому итогу, а я попытался описать несколько иную позицию. К моменту выборов уже, в общем, достаточно четко проявились две возможные базовые стратегии руководства США: нужно либо спасти мировую (долларовую, Бреттон-Вудскую) финансовую систему, но за счет реального сектора в США, либо все силы бросить на спасение (и восстановление) реального сектора с неизбежным разрушением долларовой финансовой системы.

Американское общество, которое, в общем, к финансистам и банкирам относится довольно прохладно (термин «банкстер» носит американское происхождение), эти два сценария пока (на тот момент) не вербализовало, но уже ощущало. И для значительной части американцев первый сценарий ассоциировался с Демократической партией (лидером которой является клан Клинтонов, тесно связанный с финансистами), а второй – с партией Республиканской. И феноменальная победа последней связана была как раз с тем, что второй сценарий американскому обществу нравится куда больше.

Я выступал на конференции 5 ноября 2014 г. и все это обрисовал. Завершил свое сообщение я кратким выводом о том, что этот результат показывает, что те общественные силы (и властные группировки), которые стоят за вторым сценарием, уже достаточно усилились для того, чтобы выдвинуть своего кандидата в президенты на выборах 2016 г. И, соответственно, этот кандидат (кандидаты) имеет серьезный шанс выиграть. В дополнение к этому выступлению сегодня имеет смысл отметить, что раскол американского общества, связанный с этими сценариями, происходит все-таки не между партиями, а поперек них и кандидатов от этих поднимающих голову политических сил в США было как минимум два, Трамп и Сандерс.

Но на момент конференции (напомню, 5 ноября 2014 г.) это было еще пусть и не очень отдаленное, но все-таки будущее, а руководству США и элите Западного проекта нужно было решать вполне конкретную задачу: как обеспечить ликвидность институциональной базы мировой долларовой системы (очень грубо – поддерживать на плаву транснациональные банки). Поскольку главный источник ликвидности, ФРС США, свою активность резко сократила, программы эмиссии (пресловутые Quantitative easing, QE, под разными номерами) были остановлены. Отметим, что сама по себе тема ликвидности в общественном дискурсе регулярно появлялась, но в достаточно ограниченном масштабе.

Источников в такой ситуации могло быть два. Либо это ресурсы капитала, накопленные в альтернативных доллару валютах и находящихся в национальных экономических системах, либо это доллары, но находящиеся в полулегальном или даже совсем нелегальном состоянии (различные офшоры и/или криминальные, корпоративные и политические общаки). Соответственно, по всем из этих источников была проведена активная работа.

МВФ дал команду развивающимся странам начать работу по девальвации своих валют. Возможно, эта команда была подкреплена какими-то другими действиями, но, в отличие от официальной рекомендации по девальвации, я их не отследил. Результат, в общем, известен. Для России он привел к обвальной девальвации декабря 2014 г., что, в свою очередь, привело к оттоку капитала в масштабе примерно 200 млрд долларов. Но аналогичная ситуация, с учетом масштаба экономик, была и в других странах, в частности, в личных беседах с национальными финансистами я отследил эту ситуацию в Азербайджане и Чехии. И в абсолютном масштабе максимальный урон понес Китай, который потерял в итоге около 2 трлн

долларов (тут, правда, скорее всего, были использованы другие механизмы влияния на финансовую систему).

Тут нужно сделать замечание. Ту вакханалию, которую устроил российской экономике Центробанк под руководством Набиуллиной, в декабре 2014 г. и в последующие месяцы МВФ вовсе не заказывал. Просто есть серьезные основания считать, что руководство ЦБ находится в коррупционной связи с крупными российскими банками, в рамках которой они осуществляют бизнес на игре с валютными курсами. В результате этих игр в мировом рейтинге национальных валют по устойчивости российский рубль занял по итогам 2015 г. «почетное» последнее место. Но это уже тема для соответствующих государственных структур, а я только отмечу, что за высокие показатели по оттоку капитала (т. е. поддержки ликвидности мировой долларовой системы) МВФ присвоил Набиуллиной почетный титул «лучшего центробанкира года».

Еще один серьезный источник средств – британские офшоры, в которых деньги лежали в национальной валюте. И после осени 2014 г. началась активная кампания по вскрытию информации о владельцах счетов в этих офшорах и масштабе их вложений (первым было получившее название в прессе «панамское досье»). Отметим, что официальные лица США тогда открыто говорили, что единственный способ для бизнесменов сохранить анонимность от властей их собственных стран – перенести счета во внутренние офшоры США. Вся остальная информация будет вскрыта. Формально, с целью обелить налоговую информацию. В реальности, скорее всего, как раз в связи с острой необходимостью поддержки мировой долларовой системы ликвидностью.

Третий источник я опишу в рамках аналитического обзора Павла Рябова, известного в Интернете под псевдонимом Spydell (<https://aurora.network/articles/6-jekonomika/62965-pokhorony-dollar-a-otkladyvajutsja>):

«Несмотря на лозунги и заклинания многих пропагандистов о коллапсе доллара и отказе от долларовых резервов, реальность иная. Доля доллара в международных резервах на исторических максимумах 57 % от всех международных резервов всех стран мира находится в долларовых активах. Последний раз близкое значение было во втором квартале 2001-го. 11,5 трлн – глобальные ЗВР, 6,5 трлн в долларах, 2,13 трлн в евро, в иенах и фунтах примерно по 0,5 трлн, юань 200 млрд, столько же и канадский доллар, а австралийский 170 млрд. 960 млрд в нераспределенном виде или нераскрытом.

Глобальные ЗВР не растут с середины 2014-го и по настоящий момент ниже пиковых уровней 2014-го (рис. 50).

Одна из важнейших трансформаций в мировых ЗВР – это радикальное снижение так называемых теневых ЗВР, или нераспределенных, т. е. в явном виде не учтенных и сосредоточенных преимущественно в офшорных зонах и производных инструментах (рис. 51, 52).

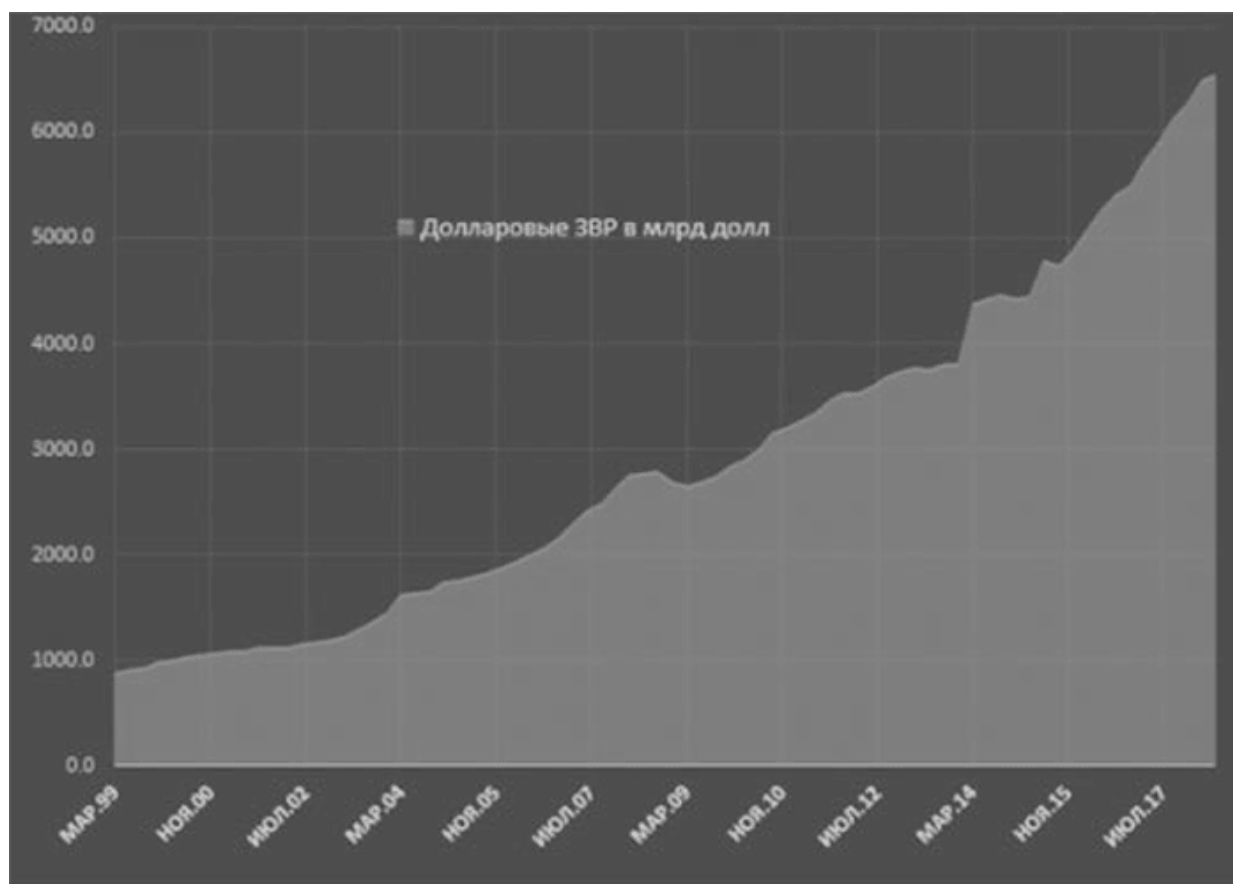


Рис. 50. Долларовые ЗВР в млрд долларов США

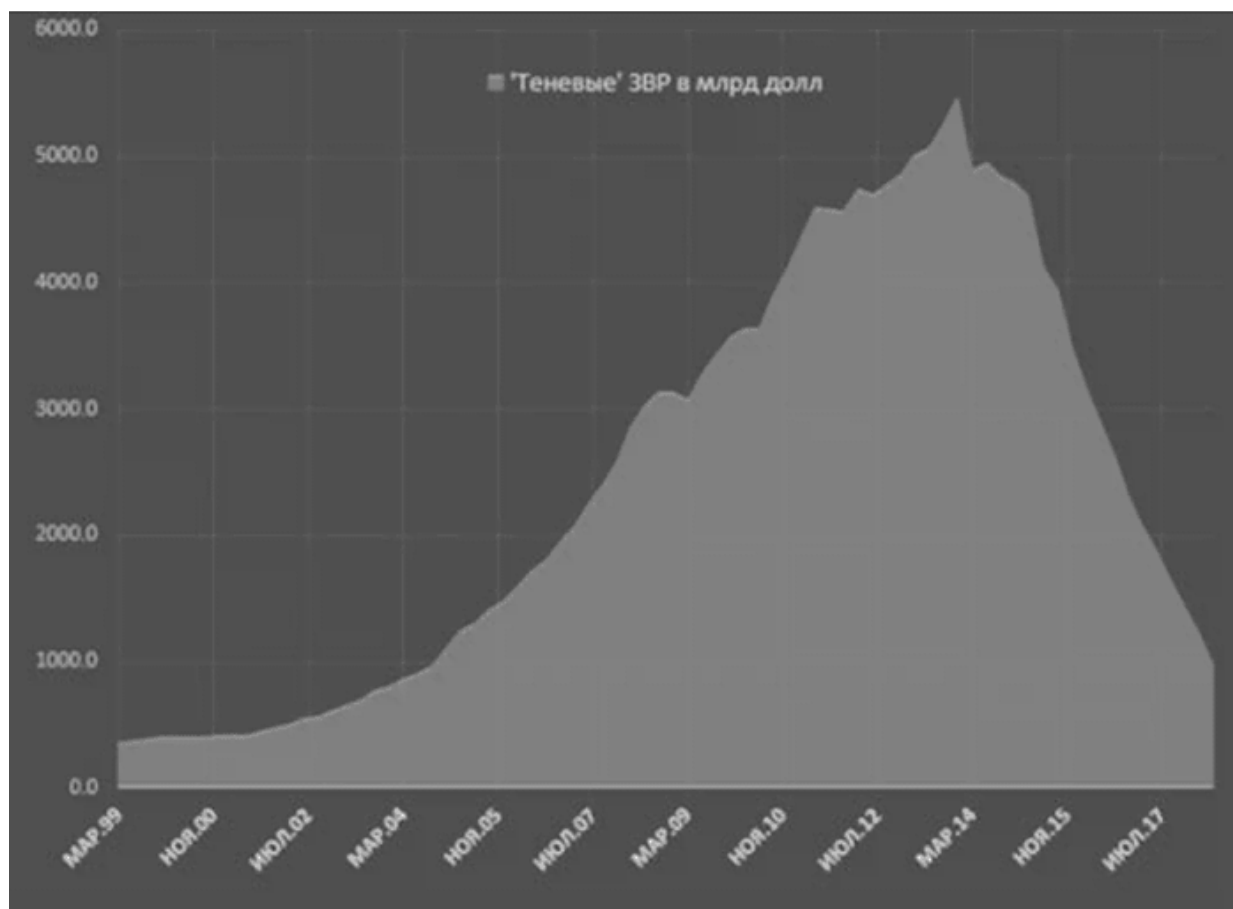


Рис. 51. Теневые ЗВР

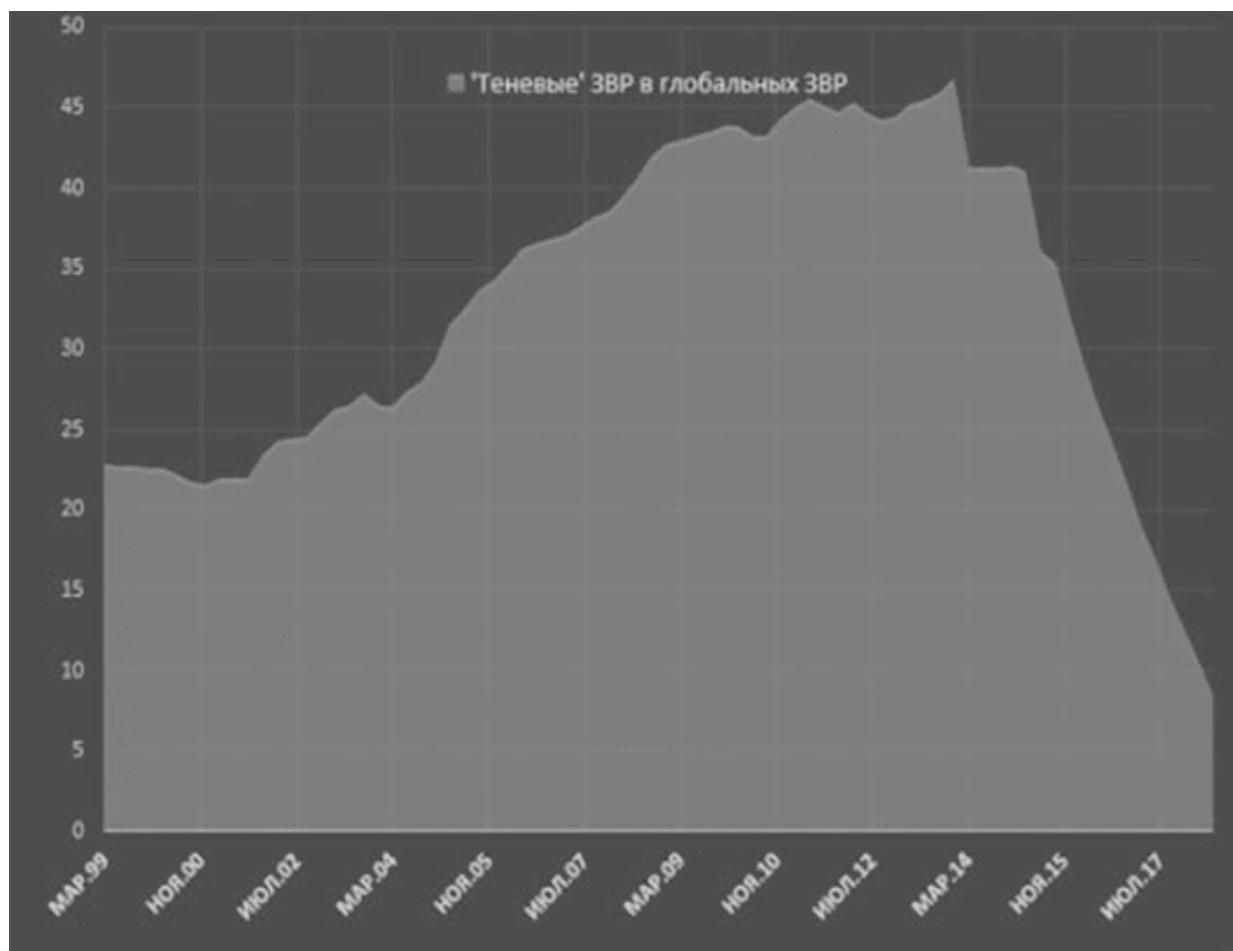


Рис. 52. Доля теневых ЗВР в глобальных ЗВР

С середины 2014 г. (как раз в момент завершения QE3 от ФРС) произошел квантовый скачок. С того момента и по 2016 г. произошло рекордное за десятилетие укрепление доллара, что совпало с обелением ЗВР и переключением в легальные долларовые активы. Почти на 4 трлн долларов (при сокращении мировых ЗВР на 500 млрд), из них 2/3 осело непосредственно в долларах. Справедливости ради, они и до этого могли быть в долларах, но с 2014 г. статус изменился с конкретными бенефициарами.

До этого почти половина от мировых ЗВР имела неясный, теневой статус. Сейчас меньше 8 %, вероятно, в середине 2019 г. будет ноль процентов! Что-то в мире изменилось и фактическая деофшоризация идет в

пользу доллара. Как видно, все эти подковерные политические шашни и санкционные войны мало влияют на реальное движение капиталов, которые не обращают внимание на информационный мусор для плебса».

Приведенные данные говорят о масштабе необходимой для поддержания системой ликвидности, но отметим, что аналогичные проблемы есть практически у всех развитых стран (т. е. базовых стран Западного ГП). Приведу общие данные по масштабам эмиссионных программ от того же автора (<https://spydell.livejournal.com/659530.html>):

«Для понимания масштаба программ QE: с конца 2007 по сентябрь 2018 гг. баланс ФРС, ЕЦБ, Банка Японии и Швейцарского нацбанка вырос на 11,7 трлн долларов (16,2 против 4,4). Непосредственно на выкуп активов 10,55 трлн от первых четырех и еще 700 млрд от ШНБ. Совокупный государственный долг пяти вышеперечисленных валютных зон составляет 43,5 трлн долларов, приращение с конца 2007 г. составляет 17,6 трлн, т. е. 2/3 от совокупного роста госдолга было перехвачено центральными банками. Самая большая концентрация центральных денег в Японии, там темпы QE в 1,5 раза выше (!), чем темпы роста госдолга. Другими словами, 100 % монетизация госдолга и еще 50 % в подарок.

Если оценивать балансы ЦБ по рыночному курсу, то у ЕЦБ он выше всех. На втором месте Банк Японии и следом ФРС. До этого ФедРезерв был лидером 4 года с апреля 2013 по апрель 2017 г.

Пиковый годовой темп был около 2,5 трлн в 4 квартале 2008 г., еще дважды пытались повторить рекорд в августе 2016 и в 1 квартале 2018 г. Со второго квартала кривая интенсивности QE начала резко заваливаться. К концу 2018 г. должны выйти в ноль и с 2019 г. в минус, т. е. будет чистый отток центральной ликвидности. Стоит отметить, что за весь период „новой

нормальности” было лишь два момента, когда годовое приращение активов на балансах ЦБ опускалось к нулю – это 2 квартал 2010 г. (тогда рынки первый раз рухнули после V-образного восстановления с марта 2009 г.) и 2 квартал 2015 г. (также момент слома восходящего тренда экспоненциальной формальности на финансовых рынках) (рис. 53).

Совокупный баланс пяти центральных банков 16,2 трлн долларов.

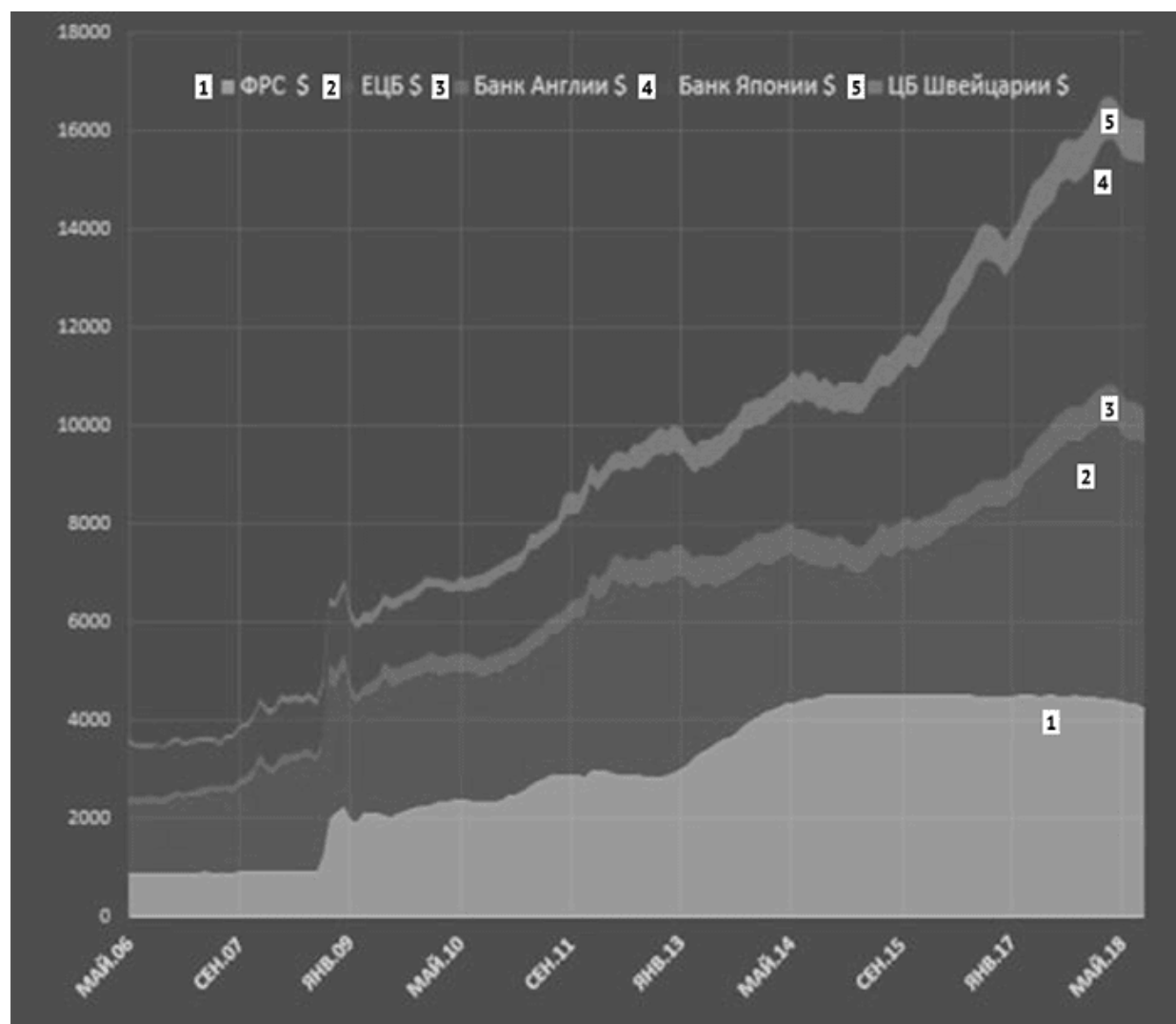


Рис. 53. Балансы ЦБ по рыночному курсу

В этот раз слом еще более мощного восходящего тренда с 2015 г. произошел в феврале 2018 г. – как раз в момент снижения интенсивности QE. С тех пор практически все развитые и развивающиеся рынки во флоте (кто-то компенсировал зимнее падение, кто-то нет, но выраженного роста, как в 2016-2017 гг. уже нет). Единственное исключение США, где обновили максимум.

Но там ситуация иная – особую поддержку рынку обеспечивают корпоративные байбеки и реинвестированные дивиденды, что по интегральному счету составляет до 85 % чистых покупок на данный момент (рис. 54).

Да, рынки стали заметно менее зависимые от центральной ликвидности за последние 3 года. Но до сих пор устойчивой генерации денежного потока от реального сектора добиться не удалось, с исключением разве что долларовой зоны, где байбеки идут в ущерб не только инвестициям, но зачастую происходят в долг! Теперь новая форма безумия – выкупать рынок в долг!

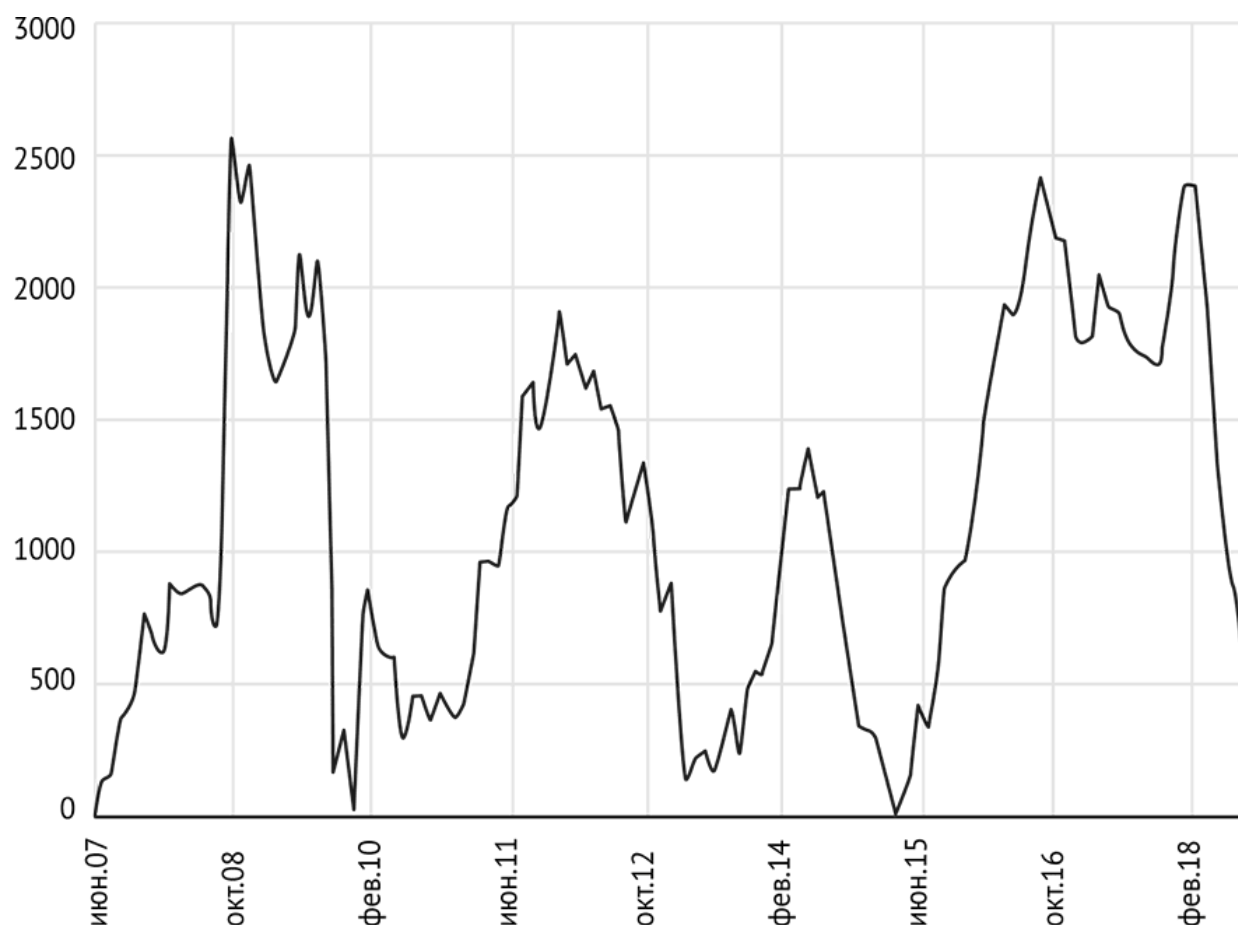


Рис. 54. Суммарный впрыск ликвидности от ФРС, ЕЦБ, Банка Англии, Банка Японии и Швейцарского нац. банка за год в млрд долл.

Но все это к тому, что не будет простой ломка рынков перед новой эпохой умеренно жесткой или нейтральной политики. После 10 лет монетарного безумия отход от наркотической дозы ликвидности по умолчанию болезненный. В какой мере – другой вопрос».

Иными словами, та модель повышения роли финансового сектора, которую запустили в 1913 г., фактически передав под ответственность одной элитной группы контроль над эмиссией, постепенно завершается. Она пережила три основных этапа: собственно создание ФРС в 1913 г.; Бреттон-Вудская конференция, которая легализовала и создала институциональную структуру глобальной долларовой

системы; «рейганомнику», которая позволила не только разрушить последнюю альтернативную систему разделения труда, но и создать социальную базу для легализации либеральной идеологии, оптимальной для господства финансовой олигархии.

Отметим, что этот процесс абсолютно укладывается в рамки стремления экономической модели капитализма на максимальное углубление разделения труда, которое, в силу включения в институциональную модель, не может не то что остановиться, но даже замедлиться. Точнее, такое замедление немедленно начинает восприниматься как острый кризис. Поскольку процесс расширения рынков всегда упирался в жесткую конкуренцию (а сейчас вообще ограничен объективными факторами), роль банков по снижению рисков объективно росла во времена кризисов, чем, как мы увидели, финансовая элита блестяще воспользовалась.

Но сегодня уже понятно, что эта модель разрушается. Что в этой ситуации могут сделать те или иные элитные группировки с точки зрения получения экономического ресурса достаточного для продолжения борьбы за власть? Я уже описал два базовых сценария для США, которые, в силу сохранения за собой контроля над регулированием обращения доллара, являются главными распорядителями мировой экономики. Теперь их нужно описать более подробно, с учетом сквозной идеи этой книги: проблемы углубления разделения труда и доступных рынков. Кроме того, властные и политические интересы отдельных элитных групп, конечно, дело важное, но мне хотелось бы обсудить, какие же объективные экономические проблемы лежат под ними. Как показывают предыдущие главы, очень часто эти объективные сложности и являются главными причинами происходящих изменений.

Глава 25

Два базовых сценария для США и феномен Трампа

Читатель, дочитавший книгу до этого места, может сделать естественный вывод: поскольку потенциал экономической системы в части освоения доступных рынков исчерпан полностью, риски производителей находятся на исторических максимумах, любой сценарий неминуемо ведет к падению уровня жизни населения, во всем мире в целом или же в существенных его частях. Мы обсудили эту тему с самых разных сторон, сделали несколько независимых оценок масштаба спада для всей мировой экономики вообще и для развитых стран (США в первую очередь) в частности. Точка равновесия (в которой экономика выйдет на уровень воспроизводственного контура, или, иначе, в которой расходы домохозяйств будут в точности соответствовать уровню, который обеспечивает воспроизводственный контур) неизбежно будет достигнута. Но вот в рамках какого пути?

Экономика плавно опустится к этой точке? Она рухнет и проскочит точку равновесия, к которой потом придется много лет возвращаться? Как можно, даже, точнее, можно ли управлять этим процессом? Как можно выйти на этот равновесный уровень с максимальной эффективностью для конкретной страны, возможно, даже увеличив (восстановив) воспроизводственный контур экономики? Как этот спад будет распределен по мировым регионам?

У нас, на территории бывшего СССР, есть целая куча примеров, которые говорят о том, что теоретически есть самые разные варианты. Есть обвал в тотальную

экономическую катастрофу (Грузия, Армения, Таджикистан), есть обвал ниже точки равновесия (Россия, которая во многом обеспечивается за счет экспорта, поскольку воспроизводственного контура у нас нет), есть плавный спуск с развитием воспроизводственного контура экономики (Белоруссия). А вот что и как будет в США? Германии? Вообще ЕС?

Сегодня у нас есть уже даже математические модели, которые можно использовать для ответов на эти вопросы (и это совсем не те макроэкономические модели, которые использует МВФ для своих прогнозов). Но если бы я начал обсуждать эти модели и результаты их применения, получилась бы совсем другая книга. Эта посвящена экономическим идеям, а не конкретным проектам. Но грош цена идеям, если их нельзя использовать для решения конкретных задач. И по этой причине эту главу я хочу посвятить более подробному описанию конкретных сценариев, в рамках которых может произойти выход на точку равновесия для США. Тем более что соответствующие процессы все более и более активно влияют на политические процессы, т. е. и на нашу с вами жизнь.

Прежде всего, нужно отметить, что хотя сами сценарии являются во многом объективными (и уж точно объективными являются обстоятельства, которые вызвали кризис), выбор одного из сценариев – это вопрос политический. То есть – субъективный. И принимает его та элита, которая управляет страной. Если эта страна является базовой страной какого-то ГП, то мы можем более или менее точно описать, какой сценарий его элита выберет. Если проектов несколько, то можно попытаться описать варианты их (как всегда, конфликтного) взаимодействия.

Сегодня правила игры в экономике, нравится это кому-то или нет, определяет элита Западного ГП, финансовая элита, контролирующая инфраструктуру

Бреттон-Вудской системы. И понятно почему: именно она контролирует и регулирует главный ресурс экономического развития, денежную и кредитную эмиссию. Ничего даже отдаленно сравнимого с этим ресурсом пока не наблюдается и, хотя его возможности сильно ослабли за последние годы, заменить его на что-то другое без катастрофического обвала никак не получится.

Да, как мы уже отмечали в предыдущей главе, эта элитная группа за первые посткризисные годы потерпела несколько серьезных поражений, но ее прерогатива на написание правил игры пока никем реально не оспорена. И ей, для того чтобы сохранить власть, нужно решить две базовые задачи: сохранить контроль как над эмиссией денег (в случае Бреттон-Вудской системы, доллара США), так и над инфраструктурой их распределения (поскольку именно в ней, как было описано выше, и легализуется эмиссионная прибыль).

Первая задача. Прямая попытка взять под контроль эмиссионный центр (проект центробанка центробанков), в отличие от ситуации 1910-1913 гг., завершился для финансистов поражением. Но поражение это относительное, поскольку закон о Фед-резерве пока в США не изменен и характер частного (со стороны финансистов) управления эмиссионным центром сохранился.

Правда, уже достаточно давно, даже по закону, государство добавило к старому, чисто финансовому мандату ФРС (контроль над устойчивостью валюты) еще и мандат по обеспечению низкого уровня безработицы.

При этом опыт Стросс-Кана показал, что прямое выступление против Белого Дома может очень дорого стоить конкретным чиновникам ФРС. А сам президент США может достаточно эффективно манипулировать показателями безработицы (особенно с учетом того, что

главным статистическим органом тут является Бюро трудовой статистики Министерства труда, подчиненного непосредственно президенту). Но тем не менее оперативное руководство эмиссионным и регулирующим органом мировой валютной системы, ФРС США, по-прежнему находится в руках финансистов.

Это хорошо видно по ссоре президента США Трампа и назначенного им (!) нового руководителя ФРС Пауэлла по вопросу учетной ставки Федрезерва. Суть спора состоит в том, что, с точки зрения финансовой элиты, главная проблема в том, что в период снижения ставки (причины которой мы подробнейшим образом обсудили выше) доходность капитала стала отрицательной. Капитал не воспроизводится, и, с точки зрения финансистов, которые не очень понимают макроэкономику, это и есть главная проблема кризиса.

Выражается это, в частности, в том, что если в 90-е годы максимальную прибыль получали те инвестиционные институты, которые были максимально большими (т. е. чем богаче был инвестор, тем быстрее он наращивал свой капитал), то с 2008 г. ситуация изменилась. Максимальный объем капитала, который можно гарантированно вложить с прибылью, так сказать, одним куском, стал сокращаться. Уже невозможно вложить 50 млрд долларов, уже очень сложно вложить даже миллиард, хотя, скажем, 100 млн вложить можно. Но если у вас фонд в 50 млрд, то это значит, что нужно держать 500 (!) квалифицированных менеджеров в разных сферах экономики (вместо 2-3), каждый из которых должен оперировать своими 100 млн.

И как прикажете их контролировать? А если не контролировать, то довольно быстро выяснится, что те 2-3 % прибыли, которые приносят 495 из этих менеджеров, не компенсируют убытки тех пяти (всего-то 1 %!), которые свои (ну, в смысле, ваши) капиталы просто профукают! Как понятно, такая ситуация резко

понижает эффективность капитальных операций, что существенно усиливает общую депрессивную ситуацию в экономике. И ее не может компенсировать даже эмиссионная прибыль, которая к тому же далеко не всем достается.

То есть мало того, что после 1988-1991 гг. финансовая инфраструктура выросла на бывшую до того неподконтрольную Бреттон-Вудским институтам территорию (почти треть мира, между прочим!), что существенно увеличило ее стоимость, но и даже эта инфраструктура начала с 2008 г. становиться все менее эффективной, поскольку ее инвестиционная часть потребовала серьезной фрагментации. То есть стало исчезать преимущество масштаба. И единственным выходом в этой ситуации является повышение доходности вложения капитала. Так что позиция Пауэлла по повышению учетной ставки вполне понятна и адекватна ситуации.

При этом вопрос о том, что делать с накопленным частным долгом повисает в воздухе. Собственно, Пауэллу по большому счету на это наплевать, за ВВП он не отвечает. А безработица... Если ВВП падает, то безработица растет, а руководство ФРС всегда может представить максимально красивый отчет, что оно сделало все, чтобы в рамках системного снижения занятости, безработица росла бы минимально возможными темпами. Проблема в другом. Если падает ВВП и доходы граждан, то они перестают покупать и перестают обслуживать долги. Экономику накрывает вал банкротств и дефолтов, как частных, так и корпоративных...

И вот здесь возникает вторая из перечисленных проблем: за проблемами домохозяйств и корпораций теоретически должен следовать вал банкротств со стороны финансовых институтов (как это было и в первый, и во второй, и в начале четвертого ПЭК-

кризиса). И вот тут-то просто обязана включиться ФРС, которая начинает активно печатать деньги для поддержки этих самых институтов (не всех, разумеется, но уж своих-то точно)! Банки же, в свою очередь, кредитную активность резко сокращают, в результате стремительно падает кредитный мультипликатор и начинается рост инфляции издержек. Кроме того, снижение кредитной активности разрушает систему прогнозирования хозяйственных процессов и технологические цепочки начинают разрушаться...

Что-то похожее происходило в нашей стране в 90-е годы, но в США, с учетом масштаба спада, все будет сильнее. И последствия будут хуже, поскольку уровень разделения труда в США выше и поддерживать частные структуры никто не будет. А вот финансовые институты не просто выживут, поскольку денег не будет в реальном секторе (кто же ему даст, если нет гарантий, что предприятия, на фоне спада, эти кредиты вернут), а у банков, поддержанных ФРС, напротив, все будет хорошо. Они, как это было в 30-е годы, начнут активно заниматься выкупом в свою пользу тех предприятий, которые даже в этих тяжелых условиях останутся на плаву. Вот тут-то у финансовой элиты и появится возможность компенсировать те потери, что экономические, что политические, которые они понесли в последнее десятилетие. И что самое замечательное, ответственность за все это будут нести политические руководители страны и промышленники, а банкиры останутся белыми и пушистыми.

К слову, никто не даст гарантии, что в результате всей этой истории в США останется на сколько-нибудь масштабном уровне воспроизводственный контур экономики. Никто не даст гарантии, что в стране не начнется гражданская война. Никто не понимает, кто и как будет кормить голодное городское население, впрочем, об этом я уже писал. И самое главное,

совершенно непонятно, удастся ли сохранить военно-промышленный комплекс, который гарантирует для США не только политическое доминирование в мире (с ним-то как-нибудь потом можно будет разобраться), но и источник ресурсов для поддержания экономики. Да и у промышленников будут серьезные проблемы...

Собственно, такую программу действий (согласованную с элитой Западного проекта, которая на тот момент еще контролировала политику США) ФРС уже запустила в 2008 г., но, как мы уже видели, еще были ресурсы на то, чтобы не допустить обвала, аналогичного 1930 г. А вот сегодня таких ресурсов уже нет, и это означает, что для очень многих достаточно влиятельных сил и групп (в том числе старых, промышленных элит) такой сценарий может стать катастрофой, после которой вернуть себе элитный статус уже не получится. И понятно это стало уже через пару лет после начала кризиса.

Собственно, априори нельзя было сказать, есть ли у этих (не финансовых) сил возможности для отстранения финансовой элиты от рычагов государственного управления и, соответственно, сменить описанный выше сценарий. Но события 2011 г. (дело Стросс-Кана) придали им серьезного оптимизма, а летом 2014 г., после остановки эмиссии, стало понятно, что у финансистов серьезные проблемы. А по итогам 4 ноября 2014 г. стало понятно, что альтернатива финансистам, по крайней мере в США, есть и очень серьезная.

Но прежде чем говорить об этой альтернативе в политическом плане, нужно несколько слов сказать о том, как, по крайней мере, на интуитивном уровне, ее понимает американская общественность. Вместо того чтобы на эмиссионные деньги создавать промышленность в странах Юго-Восточной Азии, а потом продавать дешевую продукцию в США (получая как эмиссионную, так и значительную часть посреднической

прибыли), можно попытаться за счет той части прибыли, которая сегодня идет финансистам, восстановить хотя бы часть промышленности США и, за счет усиления защиты внутреннего рынка, восстановить воспроизводственный контур экономики США (возможно, вместе с Канадой и Мексикой) на приемлемом уровне.

При этом не следует принижать роль промышленности в США даже на сегодняшний момент (она по номинальному масштабу превышает всю экономику Германии), при этом она фактически сохранила большую часть технологий, в отличие от России. Однако ее нужно очень серьезно реформировать, в том числе наполнить на кадровом уровне, поскольку в противном случае на момент кризиса могут возникнуть большие проблемы. Это с точки зрения финансистов, которым любая страна, в которой они контролируют денежную систему, – дом родной, а в которой не контролируют, – враждебная держава, такой сценарий, мягко говоря, не очень хорош, а вот американским патриотам (чтобы не сказать – националистам) он вполне себе нравится.

И да, в результате мировая долларовая система распадается и, как следствие, общий уровень разделения труда в мировой экономической системе падает, как и ее общий объем мировой экономики. Но понимают ли это американские эксперты (или, точнее, в какой мере понимают) – большой вопрос. Они же практически все были воспитаны в парадигме экономикс, в которой соответствующие вопросы вообще, как я писал выше, не поощряются. Во избежание. Кстати, именно практически неизбежный распад единой глобальной долларовой Бреттон-Вудской системы и позволяет называть представителей этой модели, Трампа в том числе, изоляционистами. Именно в этом, достаточно узком смысле.

Кроме того, с точки зрения элиты Капиталистического проекта, некоторое снижение уровня жизни населения в ситуации ее возврата к контролю над США представляется абсолютно позитивным (напомним, элита всегда борется исключительно за власть). А если еще учесть, что по итогам кризиса можно перераспределить в свою пользу ту часть прибыли мировой экономики, которую сегодня получают Китай и Западная Европа, то, в рамках общих прикидок, картина начинает вообще выглядеть крайне оптимистично.

Разумеется, обществу это все не объяснишь, даже в самых простых терминах. Но зато оно очень тонко чувствует идеологические оттенки и, за время прошедшее с начала кризиса, стало испытывать сильную изжогу от право-либеральной идеологии. Ее активно исповедует Демократическая партия, а вот в Республиканской, напротив, вполне себе сильны настроения консервативные (хотя и их доминирование находилось уже к тому моменту под серьезным вопросом). Но 4 ноября 2014 г. в США состоялись промежуточные выборы, которые и прояснили ситуацию.

Иными словами, проголосовали-то граждане не за конкретный экономический механизм, восстановление реального сектора американской экономики, а за усиление консервативных идей! Но, понимая, какие элитные группы стоят за консервативным сценарием в той ситуации, и можно было сделать вывод, что в реальности они голосовали именно за смену экономических моделей. Что и позволило мне произнести те тезисы, с которыми я выступил на Дартмутской конференции. А уже очень скоро стало понятно, что эти элитные группы своего кандидата (кандидатов) таки выставили.

При этом оказалось, что кандидатов-нефинансистов как минимум два. А доминирующая право-либеральная

идеология подверглась эрозии сразу по двум направлениям: с одной стороны, от либерализма к консерватизму и праймериз в Республиканской партии выиграл правый консерватор Трамп. А с другой – в направлении справа налево, и самым серьезным противником финансистов в Демократической партии стал левый либерал Сандерс. Судя по всему, либерализм его и погубил: не имея за спиной серьезной элитной поддержки, ни от Западного проекта (который не любит леваков и слова «социализм»), ни от Капиталистического (который не любит либералов), он не смог справиться с финансистами, контролирующими партийный аппарат. Хотя электорат Демократической партии, судя по всему, поддерживал его более основательно, чем Хиллари Клинтон.

Ну а дальше началась схватка, которая, собственно, и должна была определить дальнейшую судьбу США. Выиграл ее, как известно, Трамп, но сразу после его победы, еще до инаугурации, элита Западного проекта начала на него невероятную по силе, не имеющую прецедента в истории идеологическую атаку. Соображения, которые я описал выше, как чисто экономические, так и в рамках проектного анализа, объясняют эту атаку куда более адекватно, чем это делают различные эксперты-политологи, но мы эту тему затрагивать не будем, поскольку она имеет слабое отношение к экономике. А вот экономические действия Трампа разберем подробнее, поскольку они очень хорошо иллюстрируют общую логику развития капитализма.

Прежде всего, Трамп отказался от логики Тихоокеанского и Атлантического партнерств. Отметим, что логика эта была придумана еще финансистами с целью сокращения той части мирового населения, которая имела возможность получать эмиссионные доходы в рамках перераспределения финансовых

потоков. Тихоокеанское партнерство исключало из этого процесса Китай, Атлантическое было направлено на концентрацию эмиссионного дохода в Западной Европе. Иными словами, это был паллиатив, разработанный финансистами в рамках снижения эффективности Бреттон-Вудского механизма и то, что этих мер не хватит, было понятно уже достаточно давно. В частности, даже в предвыборной программе Х. Клинтон уже анонсировался отказ от соответствующих действий.

Далее вспомним, что доходы американских домохозяйств находятся на уровне 50-х годов прошлого века. Даже если предположить, что эксперты Трампа не понимают, что точка равновесия экономической системы лежит ниже нынешнего масштаба этих доходов (во что я не верю, они могут ошибаться в оценке цифр, но не в наличии самого явления, тем более что у них есть опыт кризиса начала 30-х годов XX в.), они отдают себе отчет, что нынешние доходы недостаточны для поддержания реального сектора США. И совокупный спрос нужно увеличить.

Это принципиальное отличие от политики либералов, которые увеличивали расходы, а не доходы (вместе с долгами, разумеется). И сделать это можно только двумя способами: увеличить количество рабочих мест (т. е. тех людей, которые получают зарплаты, а не пособия из бюджета) и/или снизить налоги. Ну а снижение налогов автоматически потребует сокращения социальных пособий из бюджета. Пусть и не сразу, так что на время расходы бюджета могут даже немножко вырасти.

Кроме того, нужно поддержать внутреннее производство, чтобы выросший внутренний спрос удовлетворялся за счет рабочих мест, созданных внутри США. Это требует изменить Бреттон-Вудскую модель «вывозим (эмиссионный) капитал – возвращаем дешевые товары» на модель классического товарного

капитализма: «закрываем границы от товаров импортных – вывозим товары, произведенные внутри страны». Отметим, в полном соответствии с логикой Капиталистического глобального проекта.

Более или менее полный анализ возможного масштаба экономики США как регионального экономического кластера в рамках такой модели (и, кстати, кто в этот кластер войдет) никто пока не проводил. Точнее, мы, на основе наших моделей, такую прикидку делали, причем в двух вариантах, если Латинская Америка станет самостоятельной валютной зоной или она останется в рамках Американской долларовой зоны, но пока об этом говорить рано. Но с точки зрения схватки за власть в рамках борьбы двух проектных элит, вопрос тут решается автоматически: сами элиты свой уровень жизни при любых условиях сохраняют, если добьются победы. А если проиграют – то, как известно, горе побежденным!

По этой причине силы, стоящие за Трампом, будут реализовывать свой сценарий, даже если мы (или кто-нибудь еще) им объясним, что уровень жизни в США в его рамках упадет очень сильно. Впрочем, в альтернативном варианте он тоже упадет очень-очень нехило. А поскольку историю нельзя повернуть вспять, то те, кто победит, и будут писать историю и объяснять, что только их вариант обеспечивал сохранение общества и государства. В общем, это тот самый случай, когда объективная экономическая картина никому не интересна, решение принимается на чисто политическом уровне и анализировать его можно только в рамках проектного анализа.

И если мы посмотрим на экономическую политику Трампа, то увидим, что он четко и внятно реализует описанную выше программу. Он сокращает налоги на корпорации (чтобы они могли создавать новые рабочие места и повышать заработную плату). Он снижает

налоги на граждан, чтобы они могли покупать больше товаров. Он требует, чтобы внешние партнеры США выровняли свои торговые балансы и перестали поставлять в США свою продукцию в объемах, превышающих встречные поставки американских товаров. Более того, он открыто говорит о том, что ВТО (системный элемент Бреттон-Вудской системы) устарела и должна быть ликвидирована! Он пытается сократить бюджетные расходы, в том числе отменить медицинскую реформу Обамы.

Именно в рамках реализации этой программы он сцепился с руководством ФРС, с тем самым Пауэллом, которого он сам назначил. Точку зрения Пауэлла, мы уже объясняли, она вполне логична и адекватна. Беда в том, что логика Трампа тоже понятна, и она состоит в том, что в условиях, когда частный совокупный долг с момента кризиса в 2008 г. сократился явно недостаточно (и составляет в среднем около 100 % от реально располагаемых доходов каждого домохозяйства, что примерно в два раза превышает максимальный уровень до начала «рейганомии»), повышать стоимость обслуживания этого долга нельзя. И потому, что это несет за собой политические издержки, и потому, что это будет серьезно снижать покупательную способность населения, что прямо противоречит «плану Трампа».

Отметим, что многие неангажированные наблюдатели отмечают, что первые два года проведения этой политики дали реальные результаты, которые работяги («реднеки», от red necks, красные, т. е. загорелые, шеи) ощутили на своих холодильниках. И именно они позволили Трампу одержать (пусть и относительную) победу на промежуточных выборах 6 ноября 2018 г. (об этом чуть позже). И Трампу совершенно не улыбается обмануть этих людей, своих верных избирателей. Как и своих спонсоров, те самые элитные группы, представляющие Капиталистический

глобальный проект, которые его выдвинули и обеспечили его победу в 2016 г.

И это означает, что решение о курсовой политике и, вообще, о политике ФРС, будет приниматься на политическом уровне. Как бы Пауэлл ни пытался строить из себя беспартийного спеца, тут этот фокус не проходит. Причем учетная ставка – это только первая часть марлезонского балета, вторая – это неизбежный обвал финансовых рынков, после которого возобновится острая стадия ПЭК-кризиса, приостановленная в 2008 г. Потому что, как только он начнется, возникнет проблема, кого поддерживать: финансовые институты или реальный сектор экономики США. И тут у проектных элит в США два принципиально разных взгляда на жизнь. И Пауэллу придется принять именно политическое решение. Со всеми вытекающими последствиями.

Глава 26

Концентрированные выводы

На этом я заканчиваю регулярную часть книги. Надеюсь, мне удалось показать, что вся история капитализма (а именно она была главным объектом этой книги), укладывается в достаточно четкую и прозрачную схему: углубление разделения труда – увеличение рисков – расширение рынков – ПЭК-кризис. И для удобства читателей я подготовил удобную схему, в которой тезисно описывается эта модель описания экономической истории последних 500 лет, которую, если бы не возражал Олег Григорьев, можно было бы назвать тезисным описанием неоэкономики:

I. Современная капиталистическая экономика построена на примате разделения труда. Соответственно, развитие в рамках действующей экономической парадигмы – это углубление разделения труда, которое является основой модели развития, называемой научно-техническим прогрессом (НТП).

Обязательным условием этого процесса являются инновации – появление как новых продуктов, так и новых технологий производства старых. Отличие от предыдущих моделей состоит в том, что инновации имманентным (неотчуждаемым) образом встроены в хозяйственный механизм капитализма.

Замедление процессов разделения труда или их остановка воспринимается в современной экономике как серьезный кризис. Упрощение системы разделения труда (ее деградация), как, например, это было в СССР в 90-е годы, воспринимается как экономическая катастрофа.

II. Углубление разделения труда неминуемо влечет за собой увеличение рисков производителя, который

должен встраиваться во все более и более сложную производственную цепочку. Если нет механизмов снижения этих рисков, то в какой-то момент углубление разделения труда становится невозможным – система переходит в состояние глубокого кризиса.

Соответственно, в рамках замкнутой экономической системы (не взаимодействующей с внешним миром) естественное углубление разделения труда может развиваться только до некоторого фиксированного уровня, дальше инновации перестают окупаться и научно-технический прогресс вначале замедляется, а затем останавливается.

III. Таким образом, развитие в рамках парадигмы НТП возможно с какого-то момента только с использованием механизмов снижения рисков производителей. Таких механизмов было изобретено всего четыре: перераспределение доходов; кредитование производителя (риски частично передаются банковской системе, частично перераспределяются); расширение рынков сбыта продукции (снижаются риски производителя в исходной экономической системе); кредитование потребителя (снижаются риски производителя за счет их перераспределения между другими участниками экономического процесса).

Первые два из них работают на микроуровне (т. е. не увеличивают ресурс всей экономической системы в целом), вторые два затрагивают и макроуровень, т. е. позволяют расширять систему в целом.

IV. Поскольку Земля по определению ограничена, бесконечное расширение рынков невозможно. Все остальные механизмы снижения рисков производителя либо перераспределяют их внутри экономической системы, либо носят ограниченный во времени характер. Следовательно (и это главное экономическое достижение марксизма), парадигма НТП принципиально

ограничена во времени. Как следствие, капитализм – конечен.

С социализмом ситуация более сложная, поскольку он теоретически в рамках общественного характера экономики (нет частной собственности) может перейти к другой парадигме развития без изменения общественно-политической модели. Однако, как показал опыт СССР, в условиях противодействия капитализму это не получилось.

V. С учетом предыдущего тезиса, развитие марксизма с момента его появления в середине XIX в. шло по двум основным идейным линиям: поиск новых доказательств и признаков конца капитализма; разработка моделей построения посткапиталистического общества. Но реальное развитие приведенный выше тезис Адама Смита об остановке НТП развивался только до начала XX в., после смерти Р. Люксембург эта тема была табуирована.

VI. В конце XIX – начале XX в. необходимость противостоять марксистским тезисам о конце капитализма привела к созданию альтернативной экономической науки, получившей условное название экономикс. Ее принципиальное отличие от политэкономии Смита и Маркса – категорическое табу на описание вопроса о конце капитализма.

Поскольку описанный выше тезис А. Смита никуда не делся, для его маскировки была изменена схема компоновки экономикс: в отличие от политэкономии, которая строится от макроэкономики к микро-, экономикс выстраивается от микро- к макроэкономике. Соответственно, многие экономические темы, уже проработанные в XIX в., снова оказались под вопросом.

VII. Неизбежным следствием ограничения роста разделения труда в замкнутой экономической системе является (по мере исчерпания других способов, принципиально ограниченных) необходимость ее

расширения для продолжения развития. Невозможность расширения рано или поздно приводит к кризису развития, который принципиально отличается от традиционных циклических кризисов (кризисов перепроизводства), которые подробно описаны как в рамках политекономии (с конца XIX в. – преимущественно марксистской), так и экономикс.

Этот тип кризиса был выше назван кризисом падения эффективности капитала (ПЭК-кризисом), поскольку его внешнее проявление – быстрое падение возможности воспроизводства капитала, естественного (т. е. не за счет перераспределения) получения прибыли от него.

Принципиальна важная особенность ПЭК-кризиса – остановить его можно только за счет существенного снижения рисков производителей, что возможно только путем расширения рынков сбыта!

Изучение кризисов падения эффективности капитала и их главного отличия от циклических кризисов – неизбежных структурных искажения экономики – было сделано в 2000-е годы, прежде всего работами М. Хазина 2000-2001 гг. по структурным особенностям нынешнего кризиса США. Именно понимание того, что нынешний кризис есть кризис падения эффективности капитала, дало возможность его предсказать и описать, что и позволяет говорить о том, что приложение изложенной выше общей теории к современным экономическим процессам дает адекватную модель текущего экономического кризиса.

VIII. Необходимость расширения экономической системы для продолжения развития естественным образом приводит к концепции технологических зон – т. е. крупных самодостаточных систем разделения труда, поддерживающих процесс углубления разделения труда за счет постоянного расширения. Термин «самодостаточная» в данном контексте

означает, что экономическое взаимодействие между зонами сильно меньше, чем внутри них, и не является принципиальным.

В связи с необходимостью расширения рынков, взаимодействие разных технологических зон неминуемо рано или поздно становится остро конкурентным, сосуществование их становится невозможным.

IX. Анализ экономической истории последних двух веков с точки зрения развития технологических зон был начат в 2000-е и продолжается до сегодняшнего дня. Кратко его можно описать в следующей последовательности:

- конец XVIII в., формирование первой технологической зоны, Британской. В то время для формирования такой зоны необходимо как минимум 5-6 млн активных потребителей рыночных услуг;

- начало XIX в., провал создания второй потенциальной зоны, на базе Франции. Причины – Великая французская революция и Наполеоновские войны. С тех пор Франция постепенно входила в Британскую технологическую зону;

- середина XIX в., первый успешный проект догоняющего развития – появление второй технологической зоны, Германской, в результате объединения конкурирующих региональных экономических центров, Пруссии и Австро-Венгрии. В ее составе до начала XX в. находилась и Россия;

- конец XIX в., по итогам Гражданской войны начала 60-х годов формируется технологическая зона на базе США, к концу века – крупнейшей в мире промышленной державы;

- минимальное количество потребителей в технологической зоне вырастает до 50-80 млн человек;

- самый конец XIX (уже после смерти Маркса) – начало XX вв., первый ПЭК-кризис (пока – только в Западном мире). Его следствия: финансовый кризис в

США 1907-1908 гг., первая Великая депрессия, появление Федеральной резервной системы США. Первая мировая война, направленная на передел рынков между технологическими зонами;

- начало XX в., появление Японской технологической зоны, провал попытки Столыпина создать технологическую зону на базе Российской империи из-за проблем с крестьянским населением, которое не хочет вписываться в рынок;

- 1917-1928 гг., Великая Октябрьская социалистическая революция, разработка плана по созданию Советской технологической зоны на базе СССР. План предусматривает создание рынка продажи высокотехнологической (на тот момент – тяжелого машиностроения) продукции для сельского населения, коллективизации. Минимальный объем рынка технологической зоны вырос до 100 млн человек;

- 1927-1939 гг., второй ПЭК-кризис, начало второй Великой депрессии, формирование последней, пятой технологической зоны, Советской;

- 1939-1945 гг., Вторая мировая война, исчезновение с карты мира трех технологических зон: Японской и Германской (их территория поделена между победителями) и Британской (добровольно вошла в состав Американской технологической зоны, часть колониальной системы отошла Советской зоне);

- 1945-1960 гг. для Советской, 1945-1970 гг. для Американской – годы активного развития на ресурсе новых доступных рынков, минимальный объем необходимых рынков повышается до 250-300 млн потребителей;

- 1960-1961 гг. – начало ПЭК-кризиса в Советской технологической зоне. В связи с плановым характером экономики развивался очень медленно, на нулевые темпы роста СССР вышел только к началу 80-х годов;

- 1971 г. - начало третьего ПЭК-кризиса в Американской технологической зоне (15 августа 1971 г. - второй в XX в. дефолт США). В середине 70-х экономика США уже устойчиво падает на фоне еще растущего СССР;

- конец 70-х годов, разработка в США модели временного (но за счет будущего углубления проблем) преодоления кризиса за счет виртуального расширения рынков путем кредитного стимулирования спроса имеющихся потребителей («рейганомики»). Рост необходимой численности потребителей в технологической зоне до 300-500 млн человек;

- отказ Китая от построения собственной технологической зоны, им взят курс на стимулирование экономики за счет встраивания в Американскую технологическую зону;

- 1981-1991 гг., очередной этап НТП, состоявшийся в США по итогам «рейганомики» (получивший название «информационная революция»), позволил выиграть войну двух систем (аналог третьей мировой войны), разрушить Советскую технологическую зону и последний раз расширить рынки, уже на всю территорию Земли;

- начало 2000-х гг., первые признаки начала нового кризиса падения эффективности капитала;

- осень 2008 г., прекращение действия последнего инструмента «рейганомики», снижения учетной ставки ФРС, переход кризиса в острую стадию.

Х. В результате применения «рейганомики» структурные диспропорции в мировой (совпадающей сегодня с Американской технологической зоной) экономике и непосредственно в США выросли до колоссальных размеров, в первую очередь речь идет о несоответствии реально располагаемых доходов домохозяйств их расходам (т. е. уровню жизни), последние много выше.

До тех пор, пока доходы и расходы не придут в состояние относительного равновесия, кризис будет продолжаться, и падение расходов при этом должно составить примерно 30-35 % для мировой экономики, около 50 % – для Евросоюза и порядка 55-60 % для США (по состоянию на 2008 г., в связи с дальнейшей виртуализацией статистики падение с нынешнего уровня будет больше).

XI. Сокращение доходов с точки зрения разделения труда соответствует сокращению количества потребителей, а значит, уровень разделения труда должен уменьшиться. В США сегодня реальные доходы домохозяйств соответствуют уровню конца 50-х годов, по мере развития кризиса они еще более сократятся. Фактически это означает, что оптимальный уровень технологической зоны вернется на уровень 300-500 млн человек или даже меньше (с учетом цифровизации управления экономикой).

XII. Поскольку нынешняя инфраструктура системы разделения труда (в первую очередь – финансовая) выстроена под глобальные рынки, по мере падения спроса она станет убыточной (фактически это уже произошло, большая часть международных финансовых институтов и государств живут только за счет эмиссионной подпитки). Это значит, что экономически выгоден будет распад мира на несколько новых технологических зон, которые, скорее всего, будут создаваться за счет ресурса эмиссии новых региональных валют, в связи с чем я их называю (в соответствии с книгой «Закат империи доллара и конец “Рах Americana”») валютными зонами.

Теоретически, в процессе кризиса и посткризисного восстановления не все потенциальные валютные зоны смогут окончательно сформировать полноценные технологические зоны в новой, посткризисной редакции.

XIII. Если новой модели экономического развития, альтернативной НТП, придумано не будет, то нас ждет повторение истории XX в., т. е. конкурентная борьба новых технологических зон друг с другом за рынки сбыта, т. е. за возможность дальнейшего развития. Однако этот процесс начнется только после того, как более или менее самостоятельные зоны будут сформированы, т. е. через 20-30 лет после окончания острой стадии кризиса и достижения минимальных значений совокупного спроса.

XIV. Существенным отличием ситуации, сложившейся после кризиса, т. е. конкуренции (относительно) независимых валютных зон, от ситуации XIX–XX вв. является то, что уже существующая экономическая теория позволит зональным элитам активно искать новые парадигмы экономического развития. Что либо обеспечит ситуацию, при которой конфликт региональных экономических кластеров станет не столь агрессивным, либо же один из кластеров, за счет построения новой модели, сможет выйти на более конструктивное доминирование, чем Западный ГП в конце XX в.

Существует одна старая советская писательская быль, которой бы я хотел завершить эту главу и описание той экономической теории, которой я посвятил больше 20 лет жизни. В ресторан Союза писателей ранним утром приходит достаточно известный, но не слишком яркий поэт, который просит подать ему 300 граммов водки и немудреную закуску.

– С утра, – спрашивает его официант, – не слишком ли жестко?

– Я всю ночь писал стихи. О любви. Закрыв тему...

Эта книга, как мы видим по итогам, посвящена теории капитализма. И она закрывает тему, по крайней мере для меня, поскольку достаточно полно описывает развитие капитализма от его появления до заката. При

этом, разумеется, нужно понимать, что если произойдет распад мира на валютные зоны, то как минимум несколько десятилетий капитализм еще будет активно функционировать.

Разумеется, науку экономику эта книга не закрывает. Но принципиальных изменений в модели капитализма, с точки зрения тех вопросов и того плана, которые были даны во Введении, она, скорее всего, уже не даст. И таким образом, остается главная проблема (которая пока ни в книге, ни в современной жизни не обсуждалась): какой будет новая модель развития. Та самая, посткапиталистическая, предсказанная А. Смитом и Марксом. Пока можно только сказать, что момент конца капитализма близок, и избежать обсуждения того, что может быть после него, совершенно невозможно. И об этом – в следующей главе.

Глава 27

Посткризисное восстановление

Как мы видим, все ПЭК-кризисы заканчивались долгими депрессиями (третий из них фактически из одной этой депрессии и состоял) и выход из них обеспечивался за счет внешних источников. Ну точнее, «рейганомика» состояла в том, что был форсаж потребления за счет источника внутреннего, но так она и завершилась бы катастрофой к началу 90-х, если бы не удалось разрушить СССР и захватить его рынки.

Фактически в тот момент перед элитами Запада (т. е. Западного ГП) стояла единственная сверхзадача – разрушение конкурентного Красного ГП. И цена такой победы роли не играла, поскольку поражение просто не оставляло места для этой элитной группы. Соответственно, никто не думал о долгосрочных последствиях «рейганомики», это был последний шанс: пан или пропал. Запад выиграл – и с ценой этого результата стал разбираться по его итогам.

Собственно, если совсем честно подходить к вопросу, то даже по итогам победы дело вот-вот закончится катастрофой, да и вообще, с точки зрения любого здравомыслящего экономиста, рост в ситуации, когда объем долга все время опережает рост экономики, представляется не совсем правильным. Толковый бухгалтер легко оформит часть такого долга, как рост основных средств или еще как-нибудь, и получится у нас экономический рост, вот только не в жизни, а на бумаге.

Я не занимался исследованием воспроизводственного контура экономики США в 60-е годы и не могу сказать, как он соотносится с нынешней ситуацией. Косвенным показателем могут быть реально располагаемые доходы американских граждан, которые

находятся на уровне конца 50-х годов. К слову, я не согласен и с тотальными пессимистами в части оценки американской экономики: да, очень многие производства потеряны, но технологии остались. И при наличии независимой от мира финансовой системы (тут есть вопросы, последние конфликты Трампа с руководством ФРС тому пример) многое можно восстановить.

Вопрос только, какому году (и, соответственно, каким технологиям) будет соответствовать новый, восстановленный воспроизводственный контур американской экономики? 1990-му? 1970-му? Или 1925-му? Но такие вопросы выходят за пределы этой книги, нельзя объять необъятное. Главное то, что системный, не временный, выход из глобальной депрессии, которая завершает ПЭК-кризис, невозможен за счет внутренних ресурсов. А на сегодня нет и ресурсов внешних: вся мировая экономика представляет собой единую систему разделения труда, сшитую единой финансовой системой. И выскочить из нее практически невозможно.

По этой причине развитие посткризисной депрессии почти неизбежно приведет к распаду мира на (относительно) независимые системы разделения труда (валютные зоны). Почему это станет возможно, ведь это неизбежно вызовет сокращение уровня разделения труда, а значит, и упрощение технологий и падение уровня жизни? А потому, как было описано в книге, реальное потребление граждан даже в США упадет как минимум в 20-е годы прошлого века – а в это время в мире было четыре технологических зоны и начала формироваться пятая (Советская).

Поскольку единое, централизованное управление мировой экономики, осуществляемое в рамках Бреттон-Вудской системы, разрушается, то регионы (ну точнее, макрорегионы) должны выходить из кризиса самостоятельно. Откуда взять ресурс? Ничего, кроме

эмиссии, не остается, но эмиссионный ресурс в рамках б.-в. системы мгновенно выкачивается в метрополию (это хорошо видно по современной российской экономике). Значит, нужно восстанавливать региональные эмиссионные центры и восстанавливать товарно-валютные барьеры. Недаром на G20 сразу после кризиса главное внимание было уделено недопущению таких барьеров.

Опять же эмиссия работает только там, где можно организовать спрос. Если инфраструктура избыточна, то для нее спрос нужен достаточно большой и его восстановить на докризисный уровень будет невозможно, спад будет большой (у стран «золотого миллиарда», они же развитые страны). А вот в странах и регионах, в которых инфраструктуры, в том числе производственной, недостаточно, можно инвестировать в ее создание, при условии, что их удастся закрыть от вывода капитала и внешней продукции товаров народного потребления. То есть в процессе кризиса будут восстанавливаться технологические зоны в варианте конца XIX – начала XX в.

Но что получается в результате? Что нас ждет? Повторение истории XX в. с ее мировыми войнами, битвой двух систем (оставшихся после Второй мировой войны в активной позиции глобальных проектов) и массовых проблем у значительной части населения планеты? Или все-таки есть другой вариант?

Разумеется, окончательного ответа на этот вопрос у меня нет. Но пофантазировать я могу, тем более что развитие технологий последних лет дает некоторые оптимистические основания для соответствующих выводов. Но главное, что нужно сказать: для выхода из кризиса категорически необходимо отказаться от модели, парадигмы капиталистического развития. Она себя исчерпала.

Как же так, скажет читатель? Ведь при описании глобальных проектов я много писал о том, что главная проблема многих проектов в том, что поскольку они крайне жестко ограничивают ссудный процент, то не смогли построить индустриальной цивилизации. Поскольку не получалось компенсировать растущие риски производителей. И если среди возникающих валютных зон (т. е. посткризисных аналогов технологических зон XVIII-XX вв., точнее, их зародышей) будет хотя бы одна, которая будет использовать именно капиталистическую модель, то либо она монопольно выиграет (как Западная Европа выиграла в XIX в. у Китая, который еще за сто лет до того был крупнейшей экономикой мира), либо столкнется с другими капиталистическими зонами в полной аналогии с событиями XX в...

Можно ли придумать альтернативную конструкцию, которая сможет сопротивляться капиталистической модели и при этом не попадет в ловушку Советской системы, которая оказалась слишком бюрократически неповоротливой, что и стало причиной ее гибели в 80-е годы прошлого века?

Теоретически, сама по себе проблема ссудного процента Красным проектом была решена еще в XVIII в., когда он сформировался, одновременно с Западным. Но специфика теории Маркса сыграла с его практической реализацией плохую шутку, об этом я уже писал: сформировать альтернативную парадигму экономического развития он не смог, смог только построить на капиталистической экономической базе совершенно иную социальную модель.

Не исключено, что если бы ситуация развивалась немножко иначе, то можно было бы и придумать альтернативную модель развития. Тогда не получилось, то ли потому, что не было времени в противоборстве с капиталистическим окружением, то ли из-за давления

авторитета Маркса. В конце концов, Великая Октябрьская социалистическая революция произошла совершенно не по его рецептам, поскольку к 1917 г. ресурс развития капитализма вовсе не был исчерпан, я выше об этом писал. Но сейчас-то соответствующий уровень разделения труда достигнут! Так что в условиях серьезной и долгосрочной деградации капиталистической модели может быть что-то и может получиться. Но – для этого нужно довольно серьезно углубить теорию Красного проекта.

В любом случае отказываться от индустриального общества никак нельзя. Хотя бы потому, что это неминуемо повлечет за собой массовую гибель значительной части человечества, сегодня производство еды носит абсолютно индустриальный характер. А значит, ключевой вопрос – это вопрос кредита и концентрации капитала.

Почему эти вопросы объединены? Ведь инвестиции устроены иначе, чем кредит: первые дают долю в основном капитале, вторые требуют постоянной отдачи независимо от реальных показателей бизнеса. Но в ситуации развитых финансовых рынков эти формы легко переходят одна в другую: если доходы компании растут, она легко капитализируется, если долговая нагрузка низкая, это положительно сказывается на доходах акционеров. И вот здесь возникает базовый вопрос: а откуда, собственно, берутся те деньги, которые банки и/или инвестиционные компании выдают субъектам экономической деятельности?

А теперь, прежде чем отвечать на этот вопрос, давайте посмотрим на ситуацию немножко с другой стороны. Если вспомнить базовые претензии, которые предъявлялись социализму и капитализму, то в наиболее простейшем варианте они выглядят так: если при капитализме есть серьезные проблемы с социальной справедливостью (временную ситуацию со средним

классом мы в учет не берем, выше я объяснял, почему), то при социализме находится в сильном загоне личная активность граждан. Грубо говоря, не получается у наиболее активных эту свою активность проявлять. В бизнесе, в первую очередь.

Понятно, что эти проблемы во многом связаны: именно опасения того, что яркий, пусть и талантливый, индивидуалист будет активно разрушать систему социальной стабильности, заставляли при социализме его ограничивать. Когда экономическая система социализма быстро росла (примерно до середины 70-х годов), это компенсировалось возможностью быстрой карьеры. Она тоже обеспечивала социальный статус и материальное благополучие. А вот потом начались проблемы.

Отметим, что и сегодня на капиталистическом Западе талантливые предприниматели вполне могут заработать много денег. Да, их, может быть, стало меньше, чем было в 50-е годы прошлого века, но сама возможность осталась. А вот с социальной справедливостью начались очень большие проблемы, которые скоро могут приобрести обвальный характер. Так что проблемы капиталистической парадигмы обострились вполне симметрично социализму 80-х годов. В историческом временном масштабе, разумеется.

Теперь вспомним базовую линию этой книги. Для роста капитализм использует углубление разделения труда; разделение труда увеличивает риски индивидуальных производителей, что требует их страховки; при ссудном капитализме это делается так или иначе за счет эмиссии; эмиссия создает институты, которые не только страхуют риски, но и перераспределяют богатства, возникают банкстеры; поэтому ссудный процент должен быть ограничен; т. е.

нужен альтернативный механизм страховки предпринимательских рисков.

Кроме того, есть еще одна проблема, которая не менее важна.

Это проблема времени. Когда, как при феодализме, инновации делаются за счет сбережений, фактор времени роли не играет. Нет сбережений, нет инноваций, их время придет позже. А вот при капитализме, при котором инновации включены в воспроизводственный контур, отказаться от них невозможно. И когда начинается ПЭК-кризис, предприятия, напротив, только наращивают инновационные расходы. Поскольку на первом этапе, до начала острого этапа кризиса, обвала частного спроса, главный способ удержаться на плаву – это вытеснять с рынка более слабых конкурентов. Кстати, именно этим способом США выиграли у СССР последнюю схватку в 80-е годы.

А вот как конкретное государство, СССР, обеспечивало базовую идею Красного проекта, запрет на частное присвоение ссудного процента? А очень просто, оно этот доход забирало в пользу государства и потом правильным образом делило: что-то шло на поддержание развития существующих предприятий, что-то – на инвестиции в новые, что-то – на перспективные разработки. А стоимость кредита для всех во все времена оставалась постоянной, хотя для предприятий она и отличалась от граждан.

А для того чтобы нельзя было создать альтернативной системы и накопить избыток капитала, частная собственность была запрещена... Точнее, в малом и даже среднем бизнесе она существовала до середины 50-х годов (в форме артелей), частично могла существовать и до конца социализма в виде кооперативных структур, но особой роли после смерти Сталина она уже не играла. Так что социальная

справедливость (относительная, разумеется) была, а вот проявить индивидуальную активность было сложно, неоткуда было взять ресурс.

И вот здесь у меня возник вопрос, который касался как раз артелей. Откуда у них-то возникал ресурс? А оказывается, они могли брать кредиты в Госбанке! Но артели же очень старая форма хозяйствования! Да, если это артель бурлаков, то тут все ясно: им платят за работу, дают аванс, на который покупаются еда и прочие необходимые припасы. А если это производственная структура? Ведь в России до конца XIX в. практически не было банковской системы (православие! кредит не одобряется!), а фабрики-то уже были! И кстати, почему среди купцов было так много старообрядцев?

Разумеется, универсального ответа тут нет, но, как и в случае Римской империи, приведенном в самом начале книги, размышления на эту тему дают очень интересный вариант ответа. Итак, пусть у нас есть община старообрядцев. Она видит изменения, происходящие в окружающем их мире, и, пусть даже если их не одобряет, понимает, что нужно соответствовать. А для этого нужны технологии и образованные люди. То есть – источник капитала. Откуда его взять?

И вся община скидывается по копеечке. А дальше путем общего консенсуса собранные деньги вручаются одному из членов общины, условно говоря, самому бойкому. С тем, чтобы они стали начальным капиталом, который используется для зарабатывания денег. Отметим, что прелесть этого капитала в том, что он – бесплатный, накоплен всей общиной за много лет.

Ну а наш бойкий член общины становится купцом. И если он успешен, то капитал начинает прирастать. Только и он сам, и вся община знает, что это не его личный капитал, а всей общины. Когда я рассказываю этот пример современным студентам, они иногда задают

естественный (особенно для нашей страны) вопрос: «А почему этот бойкий, условно, Петька, со всеми деньгами не сбежит в Лондон?» Ответ, в общем, очевиден: Петька верит в Бога, а обмануть свою общину – это духовная смерть! Так что у него даже мысли такой не возникает.

Отметим, что, судя по тому, что я знаю об истории XVI-XVII века аналогичный механизм использовали протестантские общины. А почему он не работал на уровне католиков или Православной церкви после реформ Никона? А потому, что они были крайне централизованы, в них вера в Бога была слабо связана с общиной. Грубо говоря, связь с общиной была значительно менее сильной и тем самым логика, что «с Темзы выдачи нет» начинала превалировать.

Отметим, что, если Петька развернуться не сумел, он все равно возвращался в свою общину. Его, в общем, не ругали (если только он не слишком на эти деньги грешил), а просто отправляли пасти коров. А новые копейки отдавали условному Ваньке, с той же задачей. И, еще раз повторю, с точки зрения финансового рынка, деньги эти (капитал) были бесплатными, поскольку были сбережениями. То есть эта система работала не по капиталистическому механизму.

Если строго подходить к формированию капитала, то можно сказать, что кредитный капитал принципиально отличается от капитала, полученного по описанному механизму. Если кредитный капитал предполагает, что он принципиально возратен и возрат этот происходит за счет будущего спроса, то старообрядческий механизм практически от масштаба будущего спроса не зависит. Поскольку возрат не предполагается. Он фактически феодальный, община тут выступает как аналог патриархального воспроизводственного контура. Для их отличия можно привести еще один пример.

Дело было на Астанинском экономическом форуме. Там выступал на пленарном заседании какой-то

американский специалист по инвестициям, который что-то там рассказывал. Выглядело это не очень убедительно, и после завершения основной части доклада встал какой-то колоритно одетый мужчина лет шестидесяти. Вообще, руководство Казахстана специально пропускало своих хозяйственных руководителей через форум, так что выглядел он не так уж дико, у меня даже сложилось ощущение, что он немножко эпатирует публику.

И вот этот человек совершенно серьезно задает эксперту вопрос: «Скажите, если у меня в прошлом году было две тысячи овец, а в этом – две тысячи двести, лучше у меня стали дела или хуже?» Эксперт на полном серьезе начинает объяснять, что все зависит от конъюнктуры на овец, какова цена на мясо, на шерсть и т. д. И когда он закончил, то спрашивающий спокойно объяснил, что он – руководитель крупного колхоза, овец у него несколько сот тысяч, и он считает, что если их в прошлом году было 200 000, а в этом – 250 000, то у него все осталось как было, только еще есть дополнительные 50 000 овец. Их можно продать, а можно и дальше стричь и разводить.

Это – разные хозяйственные подходы. С точки зрения инвестора, как только цены на шерсть и мясо падают, овец нужно продавать. С точки зрения колхозника (который живет в рамках общины), их нужно разводить, поскольку они размножаются и приплод все равно денег стоит. И кто из них прав... Ну, во времена финансового капитализма, наверное, инвестор. А вот во времена кризисов... Сами понимаете!

Так вот, второй механизм концентрации капитала, который использовали общины старообрядцев, имеет смысл назвать солидарным способом накопления капитала. Отметим, что сама проблема накопления капитала при феодализме не стояла, хотя прямое направление на развитие именно сбережений, как я уже

выше отметил, способ феодальный. Сегодня так делается крайне редко: прямые инвестиции сбережений встречаются нечасто, чаще для этого используют посредников, которые сразу же переводят эти деньги в кредитную форму (т. е. придают им стоимость).

А вот совсем недавно этот способ активно использовали. Именно его использовал СССР на уровне государства: фиксированная ставка процента и отсутствие частного капитала позволяли достаточно пропорционально (т. е. справедливо) брать часть богатства от всех и за счет этого строить экономику страны. Но не только СССР использует эту модель.

Если говорить о современных государствах, то он часто используется консервативными государствами для финансирования важных проектов. Наиболее часто это делает Япония, что, собственно, и позволяет этой стране иметь чуть ли не самый большой по отношению к ВВП долг.

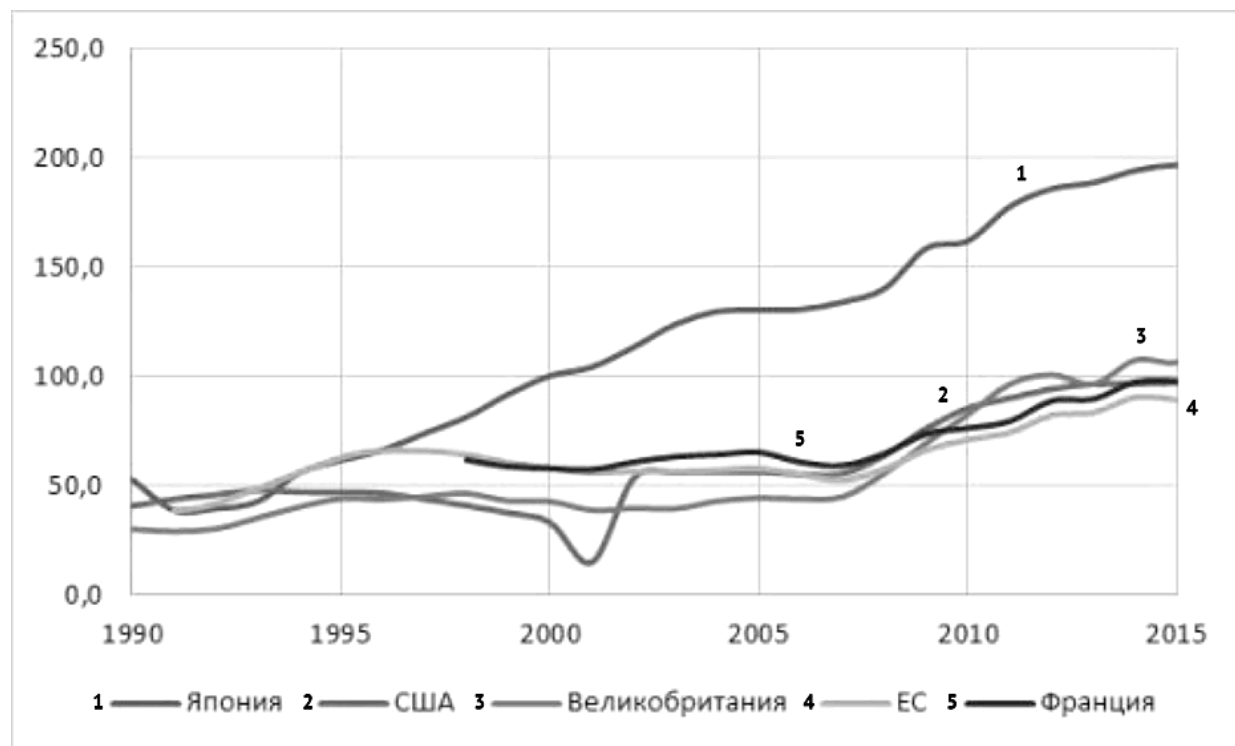


Рис. 55. Страны с самым большим отношением долга к ВВП

Но есть и другие примеры, прежде всего те, которые можно назвать инклюзивными экономическими системами. Это, например, национальные общины, находящиеся в явном меньшинстве в другом обществе. Иногда это становится способом существования, например, у цыган в Восточной Европе. Это сообщества, чем-то явно выделяющиеся из окружающего мира (инвалиды, сексуальные меньшинства). Наконец, это некоторые (не все) преступные сообщества. Экономические модели, которые они используют, не всегда совпадают, но вот солидарный способ накопления капитала они используют практически все.

Кстати, примеры таких инклюзивных экономик показывают, что солидарная модель накопления капитала вполне конкурирует с традиционной, временной (т. е. основанной на будущем спросе, кредитной). Но только в ограниченных масштабах. Как только масштаб капитала начинает превышать некоторые объемы, он неминуемо выходит в кредитную сферу. И тем самым начинает участвовать в тех механизмах, которые и приводят капиталистическую экономику к тому концу, который был признан неизбежным еще А. Смитом и Марксом.

Почему солидарный способ накопления проигрывает временному? А потому, что он, во-первых, более сложен в использовании (оформление кредита всегда проще, чем коллективное вложение в реальный сектор), во-вторых, потому, что технологии его оформления (сбор и гарантии для вкладчиков) не настолько отлажены, как у банковской системы, в-третьих, потому, что доходность у него, если речь идет о накручивании капитала на капитал, выше. Или, иначе, создание финансовых пирамид в рамках этого способа практически

невозможно. МММ тут не пример – поскольку эта пирамида создавалась не в рамках инклюзивной экономики.

С точки зрения экспансии, это, может, и плохо, а вот с точки зрения долгосрочных интересов экономики, скорее всего, хорошо. Во всяком случае, именно это и позволило СССР, несмотря на то что изначальный его ресурс был ниже, как и точка старта, практически выиграть соревнование двух систем в 70-е годы прошлого века.

Вопрос. А может ли использующая чисто солидарную систему концентрации капитала экономика выиграть соревнование с экономикой капиталистической, заведомо более быстрой? Как показал пример СССР, да, вполне. Но – только в сфере соревнования больших экономических систем, глобальных проектов. А вот на уровне домохозяйств и малых сообществ СССР составить конкуренцию Западу не сумел: уровень жизни в пике развития Советского Союза в начале 80-х годов прошлого века составлял всего 70 % от уровня жизни в США (по паритету покупательной способности).

При этом психологическое ощущение от отставания было еще сильнее, причем особенно сильным оно было как раз у тех людей, которые должны бы были стать лидерами инновационного процесса. Высокая степень бюрократизации жизни в СССР со второй половины 70-х годов не давала таким людям развернуться, более того, их аккуратно выводили из экономической жизни. А если еще вспомнить, что резкий рост уровня жизни советских людей с середины 70-х годов был связан с началом экспорта нефти (т. е., как мы уже знаем, с поддержкой главного конкурента, США), то картина становится совсем грустной.

А почему СССР не поддерживал инклюзивную экономику, экономику малых сообществ? Тут можно предположить много вариантов, но главной причиной,

по всей видимости, было то, что любая частная концентрация капитала на тот момент воспринималась как попытка подрыва пролетарского государства. У которого были серьезные проблемы, связанные с тем, что модель Маркса, которая предполагала победу пролетарской революции в мировом масштабе, не работала в одной отдельно взятой стране (или даже Содружестве социалистических государств) в окружении враждебного капиталистического мира. К тому же превышающего их по экономической мощи.

Соответствующая теория была создана (пусть и не в полном объеме) в последующие после Великой Октябрьской социалистической революции лет 15, но к этому моменту хозяйственный уклад и политическое управление в стране уже сформировалось и внедрять в них новые институты было признано нецелесообразным. Да и потом, попытались сочетать инклюзивные варианты в виде артелей, но финансирование для них сделали внешним.

Отметим, что в условиях капиталистической экономики, где человек человеку – волк (и в этой книге подробно объясняется, почему такая система отношений естественным образом вытекает из экономической модели капитализма), ключевой проблемой солидарной системы накопления капитала является доверие. Грубо говоря, где гарантия, что люди, которым ты доверишь свои деньги (или другие активы), не убегут с ними в Лондон? Собственно, и бегут.

Именно по этой причине такой способ обычно применяют малые общины, которые явно выделяются из общей массы населения, причем это отличие достаточно болезненно. То есть солидарность в рамках этой малой системы имеет для каждого члена общины высокую ценность. Старообрядцы протестовали против государственной церкви, национальные общины защищают свою самобытность, у других групп есть и

другие отличительные особенности. Как только опознавательный признак «свой – чужой» исчезает, практически все гарантии исчезают вместе с ним.

Но современные технологии типа блокчейн позволяют решить эту проблему радикально, поскольку они дают возможность контролировать свои активы (и при договоренности – все остальные активы) в таком сообществе в режиме реального времени. Иными словами, возможно не просто привлечение денег под конкретный проект в стиле «краудфандинг» (по большому счету с полной потерей контроля), но куда более серьезное вовлечение в процесс развития нового проекта.

Более того, если подобную модель начать применять в массовом порядке, то она начнет стимулировать новые социальные технологии. Задачей которых будет не просто собрать деньги под проект, а собрать в рамках некоторого сообщества людей, которые заинтересованы в этом проекте не только финансово, но и по другим причинам. Иными словами, ключевым элементом сбора ресурсов под новые проекты станет социальное конструирование, создание новых социальных групп и конструкторов.

При этом эта система неминуемо должна сочетаться с кредитной (поскольку кредитование оборотных средств никто не отменял), но последняя может осуществляться по советской технологии, т. е. через государственный банк, который будет выдавать кредиты по фиксированной ставке и в рамках достаточно универсальной технологии. Разумеется, будут определенные проблемы, поскольку созданные на частном уровне предприятия не будут вписаны в систему государственного планирования, как это было в СССР, но есть серьезные основания считать, что эти трудности носят технический характер и могут быть преодолены в рамках технологий big data.

Отметим, что на первом этапе такие солидарные проекты будут довольно ограниченными, сконцентрировать большой объем капитала будет сложно. В том числе и потому, что юридические и технические процедуры контроля и защиты участников (уже не просто вкладчиков) требуют достаточно серьезной отработки, но по мере развития системы они могут стать достаточно серьезными. Собственно, банковская система и соответствующее законодательство тоже развивались достаточно долго, многие сотни лет. Так что солидарная система концентрации капитала должна пройти довольно большой и сложный путь.

Отметим, что эта модель снимает проблему связи инноваций и стоимости: поскольку инвестиции в инновации в рамках такой системы бесплатные (как при феодализме), они не увеличивают стоимости произведенной продукции. И в случае, если в какой-либо отрасли не получается собрать достаточный капитал, инновации в ней просто на какое-то время останавливаются. До тех пор, пока не будут придуманы соответствующие социальные технологии и проекты, которые позволят привлечь под них деньги.

Солидарная концентрация капитала позволяет как конструировать новые социальные модели, так и практически любому человеку участвовать в самых разных интересных ему проектах и группах, создает совершенно новую реальность. То есть теоретически можно будет сказать о том, что общество, построенное на научно-техническом прогрессе, перейдет к обществу, построенному на социально-техническом прогрессе. И это может создать нового человека и новую систему общественных отношений даже быстрее, чем это попытался сделать СССР.

В Советском Союзе, как известно, о построении новой исторической общности, советском народе, было

объявлено в конце 70-х, но, судя по последующим результатам, сделано это было с некоторым опережением. Скорее всего, если бы СССР продержался еще лет 40 (т. е. еще два поколения) это стало бы реальностью, а так – не получилось, за достаточно короткий срок ситуация вернулась назад. А вот в рамках создания новой экономической модели на базе солидарной системы концентрации капитала, это может произойти значительно быстрее.

Кроме того, сегодня вся экономическая система построена на либеральных принципах. Если исходить из политэкономической концепции базис-надстройки, то можно сделать простой вывод (который, впрочем, сделает любой опытный управленец, даже если он о Марксе и не слышал): никакой другой логики, кроме либеральной, в такой общественной системе быть не может!

К слову, в сегодняшней России реализуются только те крупные проекты, которые осуществляются либо в бюджетной либо околобюджетной сфере (частно-государственные партнерства), все остальные полностью провалены (эффективная банковская система, страховая система с частными пенсионными фондами, реформа энергетики и ЖКХ, и т. д., и т. п.). Аналогичная ситуация во многих странах мира, поскольку либеральная модель работает только на элиту Западного проекта, никак иначе.

Как показал анализ, проведенный в этой книге, если мы вернемся к стандартной капиталистической модели роста, то финансовая элита неизбежно вновь поднимет голову, вначале на уровне валютных зон, а затем и на мировом уровне. Если, конечно, она не будет жестко контролироваться на уровне общества/государства. Но в последнем случае есть риск повторения ошибок СССР, которые, в конце концов, стоили ему поражения в соревновании двух систем. Точнее, который уже

практически объективно выигранное сражение проиграл затем на чисто субъективном факторе.

Отметим, что предложенный вариант солидарной концентрации капитала позволяет еще и выстраивать ценностные конструкции, поскольку механизм привлечения капитала неминуемо более эффективно будет работать для людей, ценности которых совпадают с ценностями организаторов. И если эти ценности Западного проекта, то такие проекты неминуемо будут проигрывать, поскольку их организаторы будут активно использовать упомянутый выше принцип «с Темзы выдачи нет».

Разумеется, мошенники будут в любом случае, в том числе и такие, которые активно маскируются под людей приличных, но здесь как раз должно сказать свое слово государство. Да и взаимодействие различных страт (по месту жительства, по профессии, по интересам, по родственным связям, по совместному обучению и т. д.) в условиях тотального использования Интернета, свое слово скажет. Грубо говоря, Мавроди вполне может преуспеть в рамках своих технологий, но при этом все участники точно будут знать, что они играют на свой страх и риск, потери пенсионных накоплений тут будут редко. Да и государственные механизмы должны работать.

Я ни в коем случае не настаиваю на том, что предложенный вариант является универсальным и неминуемо приведет к успеху. Скорее всего, его придется довольно сильно адаптировать и сочетать с какими-то другими механизмами. Да и роль государства все равно будет очень высока, поскольку придется жестко бороться с противодействием старой, кредитной системы. В частности, придется очень тщательно и качественно описать систему отношений участников таких проектов и системы их управления (управляющих), а также возможности по выходу

участников и получению прибыли. Но все равно самое главное свойство этой системы – она свободна от проблем, связанных с временной концентрацией капитала (кредитом).

Во-первых, потому, что она не залезает в будущее, а потому не завязана жестко на темпы роста. Если сбережения недостаточны, темпы начала новых проектов будут замедляться, если возникнет их избыток – ускоряться. Менеджеры не обязаны будут в обязательном порядке к фиксированному сроку получить прибыль и обеспечить капитализацию. А критически важные отрасли будет формировать государство, как это происходит с оборонной промышленностью в СССР/России.

Во-вторых, поскольку она включает в себя не только экономическую, но и социальную составляющую, она будет самоструктурировать общество, причем в сторону наиболее конструктивных ценностных систем. Грубо говоря, наиболее ответственные и честные люди будут преуспевать, а жулики и мошенники столкнутся с серьезными проблемами. Прежде всего, потому, что первый вопрос, который будут задавать человеку, который собирает под свой проект 10 млн, будет состоять в том, чтобы он предъявил свои предыдущие проекты на 1 млн. И если он не сможет дать ответ или ответ этот будет не удовлетворителен...

Кроме того, активность организаторов новых солидарных проектов будет автоматически повышать образовательный и интеллектуальный уровень всех членов общества, в то время как сейчас в нем начинают превалировать бессмысленные и безобразные квалифицированные пользователи. Да и постоянное общение с большим количеством реальных участников проекта будет требовать от его организаторов более гибких навыков, чем умения эффективных менагеров.

В-третьих, поскольку стоимость инвестиций в ней нулевая, они фактически, как и при феодализме, концентрируются за счет сбережений. И как следствие, она не залезает в будущее, в ней не может возникнуть ситуация, при которой объем инвестиций в производственный сектор станет настолько велик, что их будущий возврат приводит к кризису. К слову, кредитную накачку частного спроса она вообще не запрещает, этот инструмент теоретически может быть использован. А вот инвестиционные фонды и банки, которые делают вложения в основные средства предприятий из денег, обремененных практически обязательной доходностью, должны быть запрещены. Как должны быть запрещены и кредиты, обеспеченные участием в солидарных проектах.

То есть фактически эта модель свободна от тех проблем, которые неминуемо ограничивают срок существования классического капитализма. Может быть, в процессе ее реализации и появятся какие-то другие проблемы, но с ними нужно будет разбираться, что называется, по мере появления. А пока, как мне кажется, это наиболее привлекательная и потенциально успешная альтернатива капиталистической модели развития. Так что я предполагаю, что следующий период развития человечества, который придет на смену научно-техническому прогрессу, получит название социально-технический прогресс.

Заключение

На этом оптимистическом моменте книга заканчивается. Мне кажется, что задача, которую я поставил во Введении, в общем, решена: сквозная линия описания (капиталистической) экономики построена, современный кризис описан, дана оценка его масштабов и последствий. Более того, я попытался найти направление посткризисного развития, той парадигмы, которая может прийти на смену капиталистической модели развития.

Разумеется, не я один работаю в этом направлении. Из наиболее известных современных экономистов можно отметить Тома Пикетти, есть и другие вполне достойные авторы. Но, как я уже отмечал в начале книги, в ней вполне целенаправленно не называются авторы новых идей, в том числе и для того, чтобы избежать «казуса Григорьева», из-за которого так и не получило названия новое направление экономической науки. Когда-нибудь время приоритетов придет, и все получат свою долю славы, а сегодня перед нами стоит самая главная задача – найти выход из того, прямо скажем, не самого веселого состояния, в которое попала мировая экономика.

При этом, с моей точки зрения, остается еще один серьезнейший пласт экономических исследований, который точно выходит за рамки макроэкономики, хотя и должен быть с ней согласован. Это вопрос той хозяйственной модели, которая не просто придет на смену современной, построенной на финансовом стимулировании спроса, но и будет совместима с новой парадигмой развития. Не думаю, что открою некоторую тайну, об этом я несколько раз писал, но именно для решения этой задачи и был создан в начале 2015 г. Фонд

экономических исследований Михаила Хазина, который начал свою работу одновременно с началом моей работы над этой книгой.

За прошедшие четыре года мы провели достаточно серьезную и плодотворную работу, и я надеюсь, что именно в направлении понимания новых хозяйственных моделей и будут достигнуты новые результаты. Некоторое понимание проблем государственного управления экономикой дает мне основание считать, что эта задача становится все более и более важной. Собственно, я убежден, что именно она станет главной для тех альтернативных Западнему ГП элитам, которые уже приходят к власти в основных странах мира (Трампа тому пример).

Беда их состоит в том, что соответствующие школы и направления развития были на протяжении многих десятилетий заблокированы. И как следствие, остро необходимые задачи не просто не находят решения, они повисают в воздухе и только серьезно увеличивают общую социально-политическую напряженность. И когда я задумывал эту книгу, то понимал, что главная ее задача не столько в том, чтобы включить в современную экономическую науку новые понятия (и вернуть часть старых политэкономических идей), сколько показать, что все-таки, несмотря на провалы мейнстримовских школ в части понимания текущих кризисных процессов, есть направления, которые могут обеспечить не просто научный, но научно-практический прорыв.

Я очень надеюсь, что решение этой задачи у меня получилось. И в заключение благодарю всех читателей этой книги и очень надеюсь, что она им поможет как в рамках понимания устройства современного мира, так и в выстраивании своего будущего. Если к тому же у вас найдется время и желание высказать мне свои замечания и пожелания, в том числе по вопросам будущего хозяйственного механизма, то это

существенно поможет мне как при доработке этой книги для ее (как я надеюсь, последующих) новых изданий, так и для работы над новыми темами.

До новых встреч!



Хазин Михаил Леонидович. Родился 5 мая 1962 года в Москве. В 1976-1979 годах учился в математическом классе 179-й школы. В 1979-1980 годах на математическом факультете Ярославского государственного университета, в 1980-1984 гг. – на механико-математическом факультете Московского государственного университета, окончил кафедру теории вероятностей (научный руководитель Я. Г. Синай). В 1984-1989 гг. работал в Институте физической химии АН СССР, где занимался теоретическими вопросами моделирования движения молекул. В 1989-1993 гг. – в Институте статистике и экономических исследований Госкомстата СССР (РФ), директор – Э. Б. Ершов. Одновременно в 1992 году работал в

коммерческом ЭЛБИМ-банке, начальником аналитического отдела.

С 1993 года на государственной службе (Рабочий центр экономических реформ при Правительстве РФ, Министерство экономики, Администрация Президента РФ). Последняя должность – заместитель начальника Экономического управления Президента РФ. Действительный государственный советник РФ III класса. В июне 1998 года был вынужден уйти с государственной службы в связи с резкими протестами против политики правительства. С лета 1998 года – консультант (работал как фрилансер, по найму, как владелец консалтинговой компании). С этого же времени начал (совместно с О. Григорьевым, А. Кобяковым и рядом других экономистов) теоретическую работу по разработке теории кризиса, а затем и общей модели капитализма. Первые публицистические работы вышли летом 2000 г. (сайт polit.ru, журнал «Эксперт»), в 2003 году вышла первая книга, целиком посвященная теории кризиса («А. Кобяков, М. Хазин, «Закат империи доллара и конец „Рак Americana“»). С этого же времени практически каждый год публиковал годовые прогнозы мировой экономики и ситуации в России (которые затем вышли в книге «Черный лебедь мирового кризиса»). Ведёт сайт khazin.ru, на котором можно ознакомиться со всеми старыми прогнозами и найти комментарии М. Хазина к текущим событиям. Был ведущим и постоянным участником ряда телевизионных и радиопрограмм («Пятерка по экономике» на канале «Спас», на канале РБК, передачи «Экономика» на канале «Говорит Москва» и так далее). В 2015 году основал Фонд экономических исследований Михаила Хазина, основная задача которого – разработка математических моделей для отработки новых хозяйственных механизмов для посткризисной экономики России и мира. В 2016 году совместно с С. Щегловым опубликовал книгу «Лестница

в небо», посвященную вопросам власти и государственного управления.