ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЭТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ПАРАДОКСЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Л.С. Черной

В статье рассмотрены трансформации массовой предпринимательской этики ведущих рыночных экономик после Второй мировой войны. Выявлено, что эти трансформации с новой остротой поставили проблемы разрывов и лакун между «внутренними» нравственными нормативами предпринимательской среды и «внешними» нормативными действиями государства в сфере обеспечения справедливых правил рыночной деятельности и социального мира. Дана оценка влияния этих разрывов на ослабление институтов взаимного доверия между предпринимателями, основными группами общества и государством. Показано, что это резко снижает предсказуемость экономической деятельности и ставит под вопрос содержание, темпы и перспективы экономического развития.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, негативные экстерналии, социальное рыночное государство, специальные интересы, кризис, рыночные пузыри, доверие, планирование развития.

ВВЕДЕНИЕ

Трансформации предпринимательской этики, происходившие в процессе становления рыночной экономики «развитого капитализма» в Новое и Новейшее время, во второй половине XX в. не только ускорились, но и приобрели новые измерения и новое качество.

Как было показано ранее (Черной, 2014), эти трансформации последовательно ослабляли такие базовые основания эффективного предпринимательства, как *доверие* акторов рынка друг к другу и государству, *легитимность* успешного предпринимательства в сознании широких масс, а также социальная *солидарность* и социально-экономическая *стабильность*.

Развернутые после Второй мировой войны в развитых рыночных странах программы создания «социальных рыночных экономик» (социального государства) в большой степени определили быстрое послевоенное восстановление предпринимательской активности, высокие темпы социально-экономического развития ведущих стран «рыночного капиталистического мира», а также его основные успехи в экономической и социально-политической конкуренции с альтернативным «миром социализма».

Экономические реформы правительства М. Тэтчер в Великобритании и Р. Рейгана в США, представлявшие серьезное отступление от концепции «социального государства», позволили в определенной мере преодолеть некоторые кризисные тенденции, накопившиеся в «социальных» рыночных экономиках. Однако одновременно проявился широкий спектр существенных издержек – и социально-политических, и экономических, которые были явным образом связаны с постепенным, но неуклонным «размыванием» этико-нормативной основы «социального государства» в предпринимательской среде и в обществе в целом (Taylor, 1987).

Одним из показательных индикаторов «антисоциального» перелома государственной политики в этот период стала неоднократно публично заявленная позиция британского премьер-министра М. Тэтчер, полностью отрицающая какую-либо социальность в пользу воинствующего индивидуализма: «There is no such thing as society. There are individual men and women, and there are families» (Общества как такового не существует. Есть отдельные мужчины и женщины, и еще есть семьи) (Thatcher, 1986, 1987).

Этот политический, экономический и этический тезис (отметим, категорически

© Черной Л.С., 2014 г.

противоречащий теории «общественного договора», которая являлась фундаментом социальной организации развитых стран на протяжении Новой и Новейшей истории) стал одним из существенных акцентов в той концепции политического и экономического развития, которая получила собирательное название *неолиберализма*. Он оказал очень глубокое влияние на социальную и экономическую (в том числе предпринимательскую) этику.

Разоблачения в ходе нынешнего глобального кризиса (причем на самых разных этажах современной рыночной экономики) множества экономических афер и преступлений с особой остротой обнажили негативные тенденции трансформаций массовой предпринимательской этики, позволяющие говорить о растущем распространении в рыночных экономиках «антисоциального» экономического поведения.

Цель статьи – точнее проявить и описать эти тенденции и их генезис, а также оценить характер и механизмы их влияния на процессы экономического развития.

ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭТИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX В.

Вторая мировая война убедительно показала, что «фашистский блок» и СССР в ходе военного противостояния сумели не только сконцентрировать огромные экономические ресурсы, но и мобилизовать массовый и мощный солидарно-политический потенциал общества. Решающая роль СССР в победе над фашизмом повысила и авторитет Советского Союза во всем мире, и внимание к специфике тех социально-экономических систем, которые обеспечивали совокупные хозяйственно-экономические и военно-политические успехи главных сторон противостояния в минувшей войне.

По итогам войны в развитых буржуазных странах началось глубокое переосмысление проблемы *социальной солидарности* – и в ее советском государственно-социалистическом варианте, обеспечившем разгром гитлеровской военной машины, и в тех вариантах наследия «прусского социализма», которые создали промышленную и военную мощь стран «фашистского блока».

От первоначальных идеологически ангажированных объяснений могущества фашизма и коммунизма как «двух тоталитаризмов», сумевших тотально подчинить своим целям жизнь граждан (Friedrich, Brzezinski, 1956; Арендт, 1996), это переосмысление далее пошло по линии серьезных социокультурных и экономических штудий. Идеологическая и экономическая конкуренция с СССР, а затем и с социалистическим блоком в целом потребовала от властных групп крупнейших буржуазных стран выстраивания собственных моделей социальной солидарности. И почти все они в той или иной мере обратились (разумеется, с учетом страновой социально-культурной специфики и новизны эпохи) к опыту так называемого прусского социализма Бисмарка, т.е. к созданию различных вариантов «социального рыночного государства».

На уровне теории с позиций социальной солидарности проводились исследования содержания разных форм групповой (общественной) собственности, «общественных благ», а также разнообразных «провалов рынка» (Масгрейв, 2009). На законодательном уровне расширялись нормативные границы обязательств не только государства, но и предпринимателей перед наемными работниками, безработными, социально незащищенными группами граждан.

Эти нормативные границы («внешний моральный закон» для предпринимателей) в каждой стране имели свою специфику. В так называемой шведской модели основную роль в обеспечении социальной солидарности и социального мира играли государственные институты перераспределения высоких пропорциональных налогов (Плевако, 2004).

В других моделях в законодательстве наряду с государственной системой бюджетного перераспределения прописывались нормы социальных обязательств конкретного предпринимателя перед своими работниками, а также условия и правовые статусы коллективных договоров между профсоюзами работников и работодателями (Валлерстайн, 2001).

Однако во всех случаях речь шла о перераспределении прибыли государственного сектора экономики и частно-предпринимательской прибыли в двух целях: наращивание массового потребительского спроса («кейнсианского» увеличения масштаба внутренних рынков товаров и услуг) и обеспечение социального мира. Именно на этой основе, начиная с середины XX в. создавалась система буржуазных «государств всеобщего благосостояния» (Экономика, 2010), способная не только в экономическом, но и социально-политическом и идеологическом планах конкурировать с «советским» социалистическим блоком.

Очевидно, что при создании такого государства повышенные нормы изъятия предпринимательской прибыли вызывали противодействие бизнес-сообщества и попытки обхода «неудобного» законодательства. Одним из широко известных механизмов такого обхода стал, в частности, подкуп бизнесом руководства профсоюзов, призванного определять конкретное содержание и объем социальных обязательств предпринимателей (Petro, 1959). Что, разумеется, не могло не ослаблять остатки «внутренних» моральных нормативов в предпринимательской этике.

Однако одновременно в мировой и национальных рыночных экономиках действовали другие факторы, предопределяющие размывание и ослабление в предпринимательской среде «нравственного закона внутри».

Первый из таких факторов – неуклонное усложнение предпринимательской среды. Эта среда усложнялась как за счет наращивания взаимных связей и взаимной зависимости производственных цепочек в системе контрактных отношений, так и за счет неизбежно вовлекаемых в эти цепочки и отношения разнообразных позитивных и негативных экстерналий, плохо регулируемых как механизмами рынка, так и законодательными нормами (Стиглиц, 1997). Системные свойства такой сложной среды становятся все менее обозримыми и все менее поддающимися рациональному осмыслению и прогнозированию со стороны как предпринимателя, так и законодателя.

Процесс усложнения предпринимательской среды сопровождается наращиванием и усложнением системы законодательных норм, регулирующих условия ведения бизнеса предпринимателями (но всегда отстающим и далеко не всегда адекватным скорости усложнения среды). И это имеет два следствия, важных для рассматриваемой нами темы.

Во-первых, усложнение предпринимательской среды и системы норм ее регулирования сами по себе задают для предпринимателя весьма высокую планку понимания возможных бизнес-стратегий, т.е. наращивают дополнительные «интеллектуально-образовательные» и юридические барьеры как в организации и ведении бизнеса, так и во внешнем контроле его законности.

Во-вторых, отставание «внешнего» законодательного регулирования от реалий ведения бизнеса создает в законодательстве неизбежные (по крайней мере, временные) «лакуны», в которых определенные предпринимательские инициативы еще не ограничены формальными нормативными запретами и в которых может реализоваться активность предпринимательских индивидов и групп, уже вполне свободных от «морального закона внутри».

Это порождает широкий спектр доходных предпринимательских стратегий, создаваемых по принципу «изучить закон, чтобы его обойти», которые в современной предпринимательской практике нередко определяют этически нейтральным словом «оптимизация». В силу наглядной экономической эффективности таких стратегий они не могут не становиться предметом подражания, деформирующим предпринимательскую этику

в направлении дальнейшего элиминирования «нравственного закона внутри», вплоть до широкого распространения субкриминальных предпринимательских практик.

Следующими важными факторами последних десятилетий, оказывающими существенное влияние на предпринимательскую этику, стали современный раунд глобализации и все более широкое распространение предпринимательства на чуждых социокультурных территориях. Здесь следует особо отметить резкий рост в мировом ВВП доли транснациональных корпораций и транснациональных банков (ТНК и ТНБ), работающих в слаборазвитых и развивающихся странах (Либман, Хейфец, 2006).

В таких странах в силу недостаточной проработки и «незрелой» специфики национального экономического законодательства лакуны в системе запретов оказываются, как правило, гораздо шире, чем в «материнских» странах происхождения ТНК и ТНБ. Это обстоятельство предоставляет много возможностей для применения упомянутых выше стратегий «обхода» законов, в том числе для субкриминальных действий транснационального бизнеса, а также вовлечения в его оборот криминальных капиталов (Сьерра-Леоне, 2005; Akam, 2012)[1]. По ряду небезосновательных оценок эти практики в какой-то мере повторяют политику ограбления колоний конкистадорами раннего колониализма и не случайно нередко получают определение «экономический неоколониализм» (Перкинс, 2008, 2012).

Такие процессы экспансии ТНК и ТНБ на новые рынки мировой экономической периферии или полупериферии (Бродель, 1993; Валлерстайн, 2001), как и в эпоху колониализма, не могли не трансформировать предпринимательскую этику транснационального капитала в направлении все большей свободы от моральных запретов. И опять-таки не могли не приводить к импорту подобной – все более свободной от внутренних нравственных ограничений – предпринимательской этики в неоколониальные метрополии.

Наконец, еще одним важным следствием наращивания объема зарубежной экономической деятельности ТНК и ТНБ на современном этапе глобализации стало ослабление национально-государственной лояльности структур международного бизнеса странам своего происхождения. И соответственно вымывание из системы предпринимательских мотиваций хозяев и менеджеров ТНК и ТНБ элементов социальной солидарности с гражданами страны происхождения капитала (Мартин, Шуманн, 2001). Очевидно, что этический «космополитизм» транснационального бизнеса не может не снимать еще один пласт нравственных ограничений у вовлеченного в такой бизнес предпринимательского сообщества.

Далее, как отмечалось ранее, существенную роль в «освобождении» массовой предпринимательской этики от нравственных ограничений сыграл «неолиберальный переворот» 1980-х гг., наиболее яркими проявлениями которого стали так называемые тэтчеризм и рейганомика. Акцент на воинствующем индивидуализме личной успешности и стремлении к прибыли как основам эффективного предпринимательства и экономического развития в целом привел к общественно-политическим сдвигам, которые многие специалисты считают фактическим «разрывом социального контракта» (Marquand, 1996).

Следующий фактор современной эпохи, оказавший очень существенное влияние на предпринимательскую этику, – повсеместное распространение публичных компаний, активы которых широко торгуются на биржах,

[1] Например, основные месторождения алмазов и титанового сырья в Сьерра-Леоне контролирует корпорация «Сиэрра рутайл» при долевом участии и военной поддержке частной британско-южноафриканской военной компании «Лайф Гард». При этом «Лайф Гард» и ее «материнскую» компанию «Экзекьютив Ауткамз» неоднократно обвиняли в нелегальном экспорте так называемых кровавых алмазов, а также в прямом участии в ряде военных переворотов в Сьерра-Леоне и других странах Африки.

и превращение значительной части общества (включая так называемый нижний средний класс) в мелких акционеров. Это приводит к почти полному размыванию у акционеров и менеджеров публичных компаний личной ответственности за судьбу бизнеса.

Бывшие предприниматели все чаще становятся рядовыми (и почти случайными) игроками на фондовых рынках, которых интересуют лишь текущая капитализация и потенциальные дивидендные выплаты компании, но не стратегические перспективы ее развития. А для менеджеров важными оказываются, прежде всего бонусы, размер которых определяется опять-таки в основном лишь текущей капитализацией и прибыльностью компании.

Новизну этой ситуации с точки зрения предпринимательской этики ярко описал профессор швейцарского Университета Санкт-Геллена Фредмунд Малик в одном из своих интервью: «Достижения любой компании оцениваются только лишь по финансовым показателям… В результате возникает саморазрушающаяся система. Получить быструю прибыль легко, если не надо думать о будущем. Достаточно сократить расходы на инновации, маркетинг и обучение, и биржевой курс стремительно летит вверх… Держателя акций (shareholder) в классическом понимании этого слова сегодня уже нет, остались только жонглеры акциями (shareturner). Большинство из них… судьба компании вообще не интересует. Они приходят на генеральное собрание пайщиков и голосуют “за” себе подобных. Спустя пару недель они свои бумаги продают» (Малик, 2009).

Приведенная оценка показывает, что в условиях современного «капитализма публичных корпораций» неуклонно теряется важнейший компонент и (если брать в исторической ретроспективе) фундамент любой предпринимательской этики – верность компании как своему детищу и ценнейшему «нематериальному» активу.

Это обстоятельство оказывается особенно значимым для финансового сегмента экономики, где предприниматель оперирует с неовеществленными активами (акциями, облигациями, валютами, производными ценными бумагами), которые не имеют отчетливо выраженной связи с материально воплощенной продукцией или услугой и почти всегда имеют обезличенных и анонимных адресатов. Но такая обезличенность продуктов, операций и адресатов дополнительно нивелирует любую нравственную самокритику актора-предпринимателя, занимающегося подобными операциями.

«ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ» ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ «ТУРБОКАПИТАЛИЗМА» И ЕЕ РОЛЬ В ТРАНСФОРМАЦИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭТИКИ

Современный этап развития рыночных хозяйственных систем, который Э. Люттвак, подчеркивая его специфическую сверхвысокую динамику, определил емким термином «турбокапитализм» (Luttwak, 2000), характеризуется безусловным доминированием в глобальной и национальной экономике предельно транснационализированного финансового сектора. Его доля в ВВП развитых стран неуклонно растет и во многих случаях кратно превышает долю производственного сектора.

Так, с 1978 по 2008 г. доля производства в ВВП США снизилась с 25 до 12%, доля финансовых услуг в ВВП за этот же период возросла с 12 до 20–21%. В 2008 г. доля финансового сектора в совокупных корпоративных прибылях в США и Великобритании превысила 35% (World Economic Outlook, 2009).

Нельзя не признать, что эпоха финансиализации[2], связанная с глобализацией

[2] Финансиализация – это форма функционирования экономики, характеризующаяся преобладанием финансовых сделок в общей структуре внутренних, а особенно международных отношений и подчинением реального сектора экономики финансовому.

финансовой сферы, появлением множества сложных новых финансовых инструментов страхования рисков и механизмов сверхбыстрой глобальной электронной торговли, была весьма позитивно воспринята и большинством национальных экономических регуляторов, и большинством предпринимательского сообщества. Это произошло прежде всего потому, что она позволила – при кажущихся умеренными и приемлемыми предпринимательских рисках – существенно расширить объемы кредитования и снизить среднюю цену заимствований. Тем самым финансиализация придала мощный импульс экономическому развитию ведущих рыночных стран и, отметим, в значительной степени предопределила тот постепенный проигрыш «советского блока» в экономическом (а заодно политическом и военном) соревновании с развитым капиталистическим миром, который в 1991 г. стал одним из главных факторов развала СССР.

Однако внутри механизмов финансиализации вызревали процессы, которые ставили возможности экономического развития под все более глубокое сомнение.

Во-первых, само понятие «экономическое развитие» постепенно подвергалось трансформациям в двух почти «полярных» измерениях.

С одной стороны, подчеркивалось принципиальное отличие «развития» от «роста». В экономические монографии и энциклопедии в качестве «новой классики» вошло определение экономического развития как «качественного преобразования, структурной перестройки экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса. Важнейшим показателем экономического развития страны считается увеличение показателей ВВП (или ВНП) на душу населения» (Economic Glossary). При этом подчеркивалось, что «потребности технологического и социального прогресса» включают «качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала».

С другой стороны, «важнейшими показателями развития» оставались ВВП или ВНП на душу населения, исчисляемые в финансовых единицах. Одновременно национальная и международная статистика постепенно отказывалась от исчисления и публикаций физических объемов производимых товаров и услуг, приводя большинство показателей развития (корпораций, отраслей, стран и мира в целом) к единому и фактически единственному «финансовому знаменателю».

Этот процесс не мог не сопровождаться сокрытием в финансовых показателях (и их фальсификациях) реального содержания этого самого развития или неразвития – как за счет произвольного учета стоимости нематериальных активов вроде брендов или патентов, так и за счет манипуляций с ценами, дефлятором ВВП, «гедонистическими коэффициентами» и пр. (Ешиянц, 2013), включая физические объемы производства товаров и услуг, реальную занятость и располагаемые доходы населения, уровень и качество его жизни, состояние «человеческого капитала» и т.д.

«Квинтэссенцией» такого подхода к оценкам развития, видимо, стало официальное и обязательное включение в национальный валовый продукт развитых рыночных стран доходов от проституции, контрабанды и распространения наркотиков, а также нелегальной торговли оружием (Douglas, 2014), причем в условиях, когда экспертные оценки показывают неуклонное расширение деятельности организованного международного криминала в этих сферах и его все более тесное сращивание с легальным бизнесом. Так, по данным исследования ЕС, данные и выводы которого приводит в «Ньюсуик» Элизабет Бро (Braw, 2014), только в 2013 г. организованные преступные группировки «заработали» в Европе в этих сферах «бизнеса» не менее 34 млрд евро.

И, конечно, такое «финансовое» измерение развития не может не затушевывать накопившиеся в национальных экономиках и глобальном хозяйстве диспропорции и кризисные

тенденции, «раздувая» массовые позитивные потребительские и предпринимательские ожидания, управляющие динамикой рынков. Это означает, что катастрофически деформируется средне- и долгосрочное прогнозирование, о чем пишут, например, С. Классенс и М.Э. Коуз (Claessens, Kose, 2013).

Одновременно необходимо отметить, что финансовый сектор в силу его транснационализации уже давно практически не поддается эффективному регулированию на национальном уровне и, кроме того (благодаря своим доминирующим позициям на рынках и мощному лоббистскому потенциалу), успешно сопротивляется попыткам создания «плотных» систем наднационального регулирования. В результате сам факт «нерегулируемого доминирования» превращает транснациональный финансовый сектор в реальную глобальную (наднациональную) хозяйственно-экономическую власть, «параллельную» государственным и международным регулирующим институтам.

Совмещение перечисленных обстоятельств обеспечивает именно финансовому сектору такие условия деятельности, в которых пространство «нормативных лакун» между регулирующими «внешними» законодательными нормами оказывается особенно широким и слабо определенным. Это означает, что та предпринимательская этика, которая в современных определениях целиком делегирована в сферу формальных запретов, «внешнюю» по отношению к акторам бизнеса, для финансистов оказывается крайне размытой. Что все чаще позволяет группам финансового бизнеса откровенно определять предпринимательские мотивации собственными специальными интересами. В связи с этим приведем высказывание Дж. Сороса, касающееся этической оценки финансовых рынков: они «…превращают людей в машины, работающие только на прибыль. В этом есть свои плюсы, но общество, в котором финансовые рынки играют определяющую роль, легко может стать бесчеловечным» (Сорос, 2001).

СОВРЕМЕННЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС: НОВЫЕ НЕГАТИВНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭТИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Точность оценки Сороса особенно ярко показал текущий глобальный кризис, отбросивший мировое экономическое развитие на много лет назад. В частности, именно в кризисе обществу, включая предпринимательское сообщество, было отчетливо продемонстрировано, насколько предпринимательская этика крупнейших финансовых групп удалилась от классики «нравственного закона внутри» (по Канту) и насколько специальные интересы этих групп расходятся с макросоциальными и национальными интересами, а также с интересами глобального развития.

В этом смысле особенно показательны трансформации финансового законодательства США в период, предшествовавший нынешнему глобальному кризису. В их числе следует отметить в первую очередь лоббированную крупнейшими финансовыми корпорациями отмену закона Гласса–Стиголла.

Принятый в 1933 г. закон Гласса–Стиголла разделял коммерческие банки, пользующиеся государственной поддержкой страхования депозитов, но не имеющие права вести спекулятивные операции с ценными бумагами, и инвестиционные банки, лишенные государственной страховой поддержки и не имеющие права проводить традиционные банковские операции. В 1999 г. при активной поддержке главы ФРС Алана Гринспена был принят закон Грэмма–Лича–Блайли, отменяющий закон Гласса–Стиголла.

Отмена закона Гласса–Стиголла фактически создала в финансовой сфере новую отрасль «теневого банкинга». Бывший эксперт МВФ Мартин Гилман подчеркивает, что после отмены закона Гласса–Стиголла государственные регуляторы полностью утратили контроль над состоянием кредитной сферы

в США, поскольку кредиты фактически выдавали не только банки, но и хедж-фонды, фонды прямых инвестиций, финансовые корпорации. Причем эта масса кредитов, сопоставимая по объему с банковскими кредитами, не отражалась в банковских балансах и не контролировалась по объему и качеству обеспечения (Гилман, 2009). Эта лавина фактически «теневых» и в значительной части необеспеченных кредитов, по мнению Гилмана, «стронулась» весной 2008 г., что привело сначала к краху двух хедж-фондов банка Bear Stearns, а затем быстро распространило кризис на всю глобальную финансовую систему.

Крупнейшие мировые аналитики связали развитие кризиса именно с рисковой кредитно-спекулятивной игрой корпораций финансового сектора, в которую одновременно включились и банки, и небанковские финансовые корпорации, и фонды.

Так, Дж. Сорос уже на начальном этапе кризиса писал: «Ключ к пониманию этого кризиса – самого серьезного после кризиса 1930-х гг. – находится в признании того, что он был создан внутри самой финансовой системы. То, что мы переживаем сегодня, не является последствиями внешнего шока, который нарушил равновесие, как говорится в теории. На практике оказывается, что финансовые рынки дестабилизируют сами себя» (Сорос, 2008).

Позже Дж. Стиглиц подтвердил этот тезис: «В США рост экономики в основном наблюдался за пределами реального сектора. Накануне кризиса до 40% корпоративных прибылей приходилось на финансовый сектор, где все было надуто, 40% инвестиций приходилось на недвижимость – и все это было вложено в пузырь» (Стиглиц, 2011).

О каком «пузыре» говорит Стиглиц?

Эрнандо де Сото в 2009 г., в разгар кризиса, в интервью Низе Мак-Эрлин оценил объем производных финансовых инструментов (деривативов) в 700–1000 трлн долл. – в десятки раз больше, чем глобальный годовой ВВП (MacErlean, 2009). Саския Сассен тогда же подчеркнула, что деривативы являются одной из форм необеспеченного долга (Сассен, 2009), т.е. своего рода гигантским финансовым пузырем или «финансовой пирамидой», надстроенной над финансовыми активами, связанными с деятельностью и состоянием реального сектора глобальной экономики. Причем ввиду особой ориентированности операций с деривативами на систему сверхбыстрых электронных торгов этот «пузырь» обладает крайне высокой волатильностью и неустойчивостью.

То, что лопается именно такой пузырь (начиная с деривативов сферы недвижимости, основанных на ипотечных закладных), предпринимательский мир понял достаточно быстро. В этих условиях, после краха и ликвидации в сентябре 2008 г. банка Lehman Brothers – крупнейшего игрока на глобальном рынке ценных бумаг, произошло естественное обрушение системы взаимного доверия между финансовыми институтами всего мира, а также доверия предпринимательского сообщества к финансовым институтам, правительствам, рейтинговым агентствам и ФРС.

Подчеркнем, что для этого обрушения доверия были очевидные основания.

В частности, в 2009 г. впервые проведенный аудит ФРС США установил, что в наиболее острой фазе кризиса банки Федерального резерва втайне от общества и конгресса кредитовали крупнейшие транснациональные финансовые организации на общую сумму более 16 трлн долл., превышающую годовой ВВП США (Bloomberg, 2009; The Fed Audit, 2011).

А в 2010 г. в ходе расследований американской Комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам (SEC) было выявлено, что те самые глобальные финансовые институты, которые выпускали приведшие к кризису «мусорные» деривативы на основе ипотечных закладных, одновременно вели инсайдерскую биржевую игру на этих деривативах. Как сообщила 13 мая 2010 г. The Wall Street Journal со ссылкой на SEC, уведомления о начале расследований были направлены Goldman Sachs, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Citigroup,

Deutsche Bank и UBS (The Wall Street Journal, 2010).

В 2013 г. банк JP Morgan Chase согласился выплатить государству за прекращение уголовного расследования своих «деривативных» махинаций 13 млрд долл. «компенсации» (BBC, 2013). В 2014 г. аналогичные «компенсации» за прекращение расследования «деривативных» махинаций выплатили Citigroup (7 млрд долл.) и Bank of America (17 млрд долл.) (Grossman, Rexrode, Fitzpatrick, 2014). Всего же Генеральная прокуратура США потребовала от крупнейших американских и транснациональных банков выплатить компенсации за махинации с ипотечными деривативами в размере около 107 млрд долл. (Полит-ру, 2013).

В конце 2008 г. предпринимательское сообщество было крайне взбудоражено раскрытием аферы одного из основателей «технологической» биржи NASDAQ и главы крупнейшей инвестиционной компании Bernard L. Madoff Investment Securities LLC Бернарда Мэдоффа. И «дело» состояло не только в том, что крах созданной Мэдоффом «финансовой пирамиды» ограбил сотни тысяч инвесторов на сумму более 60 млрд долл. Как было установлено при расследовании аферы, инспекторы SEC знали о создании этой «пирамиды» с 1999 г. (Макрополос, 2012)! За раскрытием «пирамиды Мэдоффа» последовали разоблачения множества других крупнейших финансовых афер на десятки миллиардов долларов в США и Европе.

И наконец, Управление ООН по борьбе с наркотиками и организованной преступностью в 2012 г. выяснило, что огромные финансовые активы транснациональных криминальных наркосиндикатов (почти 400 млрд долл.) в ходе кризиса были вовлечены в «отмывание» и легальный оборот крупнейшими транснациональными банками. Как заявил глава Управления ООН по борьбе с наркотиками и преступностью Антонио Мария Коста лондонскому журналу The Observer, указанные криминальные деньги послужили финансовым «фундаментом» для спасения этих банков от краха (Киреев, 2013). Иными словами, в условиях кризиса глобальный финансовый сектор фактически провел массированные операции плотного сращивания с криминальным сегментом мировой экономики.

Очевидно, что неопровержимые факты, подобные перечисленным выше, которые становятся достоянием общества (и, в частности, широкого предпринимательского сообщества), но не получают адекватного ответа в форме жестких и показательных государственных санкций, окончательно «добивают» в массовой предпринимательской этике и остатки «нравственного закона внутри», и остатки доверия к нормативной «честности» государственного законодателя. Это означает, что они фактически «опустошают» этико-нормативную сферу предпринимательской деятельности.

Еще одним фактором последнего времени, крайне болезненно сказавшимся на предпринимательской этике, стал кризис экономической теории. Теоретические исследования систем рынков, за которые получали нобелевские премии лауреаты последних десятилетий, в массовом предпринимательском сознании вызывали иллюзии начала жизни мирового общества в крайне сложном, но бескризисном и потому предсказуемом глобальном мире. В связи с этим стоит особо отметить высказывание нобелевского лауреата Р. Лукаса, сделанное в 2003 г.: «Проблема предотвращения депрессий с практической точки зрения решена, а теоретически она была решена уже несколько десятилетий назад» (Ведомости, 2009).

В ходе развития нынешнего кризиса стало ясно, что эта проблема не только не решена, но усугубляется.

В частности, уже в 2007–2009 гг. в американской и глобальной прессе звучали обвинения «тройки» крупнейших рейтинговых агентств (S&P, Moody's и Fitch Ratings) в том, что их эксперты использовали для оценки надежности/рискованности деривативов, основанных на ипотечных закладных, ошибочные или фальсифицированные теоретические модели.

В 2010–2011 гг. расследования действий рейтинговых агентств в ходе кризиса прошли в Комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам (SEC), а также в финансовых комитетах Конгресса США (сената и нижней палаты). По результатам этих расследований были сделаны заявления о том, что в действиях рейтинговых агентств усматриваются коррупционная составляющая и мошенничество (агентства получали оплату за выставление высших рейтингов надежности деривативам, выпускаемым крупнейшими финансовыми корпорациями, но из служебной переписки сотрудников агентств следует, что для них ненадежность этих деривативов была совершенно очевидна).

В ноябре 2012 г. федеральный суд Австралии признал агентство S&P виновным в присвоении ряду деривативов в 2006 г. завышенных рейтингов (Интернет-портал..., 2012).

В феврале 2013 г. юридический департамент правительства США (генеральный прокурор Эрик Холдер) подал в суд гражданский иск против S&P по обвинению в завышении рейтингов ипотечных облигаций, что привело к финансовому кризису. Причем к этому иску, который появился после безуспешных переговоров прокуратуры с S&P о признании вины агентства и выплате досудебной компенсации в 1 млрд долл. (S&P от признания вины отказалось, заявив о неприемлемых репутационных издержках такого признания), готовы присоединиться прокуроры многих штатов США. Некоторые из этих прокуроров уже проводят против S&P, а также Moody's и Fitch Ratings собственные расследования (Sorkin, Walsh, 2013).

В том же 2013 г. в кругу макроэкономистов бурно обсуждался вышедший в 2010 г. так называемый доклад Рогоффа–Рейнхардта, показавший якобы существующие жесткие обратные корреляционные связи между превышением «пороговых» уровней государственного долга и бюджетного дефицита и темпами роста ВВП. Именно на основании этого доклада МВФ, Еврокомиссия и Европейский Центробанк требовали от стран ЕС введения в условиях кризиса режима жесткой бюджетной экономии. Однако, как далее показали независимые исследования, доклад «Рогоффа–Рейнхардта» в своих выводах и ключевых рекомендациях оказался грубо сфальсифицирован (ИТАР-ТАСС, 2013).

Поскольку описанные выше фальсифицированные «научные рекомендации» наиболее респектабельных рейтинговых агентств и авторитетных «докладов» в ходе кризиса оказались далеко не единственными, экономическому сообществу стало ясно, что теоретическая основа «финансового турбокапитализма» крайне сомнительна и что он сам по себе является мощнейшей системой порождения кризисов, способной непредсказуемо ввергать национальную и глобальную экономику в глубокий хаос. Соответственно, стало понятно, что растущая сложность этого «турбокапитализма», в котором громадные финансовые ресурсы могут мгновенно и неожиданно перебрасываться крупнейшими инсайдерами из одной страны в другую и с одного рынка на другой, создает такую высокую степень неопределенности предпринимательской деятельности, которая не может быть освоена никакими, сколь угодно активными и настойчивыми рациональными интеллектуальными усилиями.

В таких условиях хозяйствования свобода предпринимательства становится для большинства акторов бизнеса в буквальном смысле слова «невыносимой свободой» по Эриху Фромму (Фромм, 1997), стихией, с которой практически невозможно бороться и которой – даже на очень узком поле собственной предпринимательской деятельности – почти невозможно управлять, поскольку это поле нельзя отделить от всеобщей «неопределенной стихийности».

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Особым обстоятельством рассматриваемого процесса оказывается осмысление широкими массами предпринимателей того факта,

что значительная часть нарастающей (и якобы неуправляемой) «рыночной стихийности» – на деле является результатом «внеморальной» инсайдерской активности глобальной олигополии немногочисленных групп специальных интересов, которые задают и меняют ключевые тренды глобальной и национальной экономики (Coghlan, MacKenzie, 2011)[3].

В таком контексте предпринимательство в классическом (традиционном или, напротив, шумпетеровском) смысле слова все более явно вытесняется финансовой и рыночной игрой, в которой предприниматель любого масштаба – уже не игрок и даже не «ферзь», а «пешка» или, в лучшем случае, второстепенная «разменная» фигура для реальных игроков. В частности, растет понимание того, что цены на множество товаров определяются не рынком (спросом и предложением, учитывающими качество и потребительскую полезность товара), а скрытыми олигопольными соглашениями, спекулятивной финансовой игрой на фьючерсах и опционах, инсайдерскими операциями глобальных финансовых пулов, а также сверхзатратными и нередко фальсифицированными рекламными кампаниями.

Осознание этих «вненормативных рамочных условий» ведения бизнеса все более массово обесценивает такие базисные принципы деятельности предпринимателей, как доверие к контрагентам, к финансовой сфере как системе накопления ресурсов для развития и как источнику кредитов, и к государству как гаранту устойчивости и предсказуемости рыночных правил.

Конечно, предприниматель всегда работает в условиях неопределенности и риска. Но он использует такую стратегию лишь до той границы, когда неопределенность позволяет хотя бы приблизительно оценить риски. В данном случае речь идет уже о другом. Возникает массовое и все более устойчивое ощущение постоянной глобальной неопределенности и невозможности прогнозирования финансовой и спросовой конъюнктуры, т.е. минимальной приемлемой оценки рисков.

Соответственно, исчезают предпосылки даже для среднесрочного (и тем более стратегического) планирования бизнеса. Соответственно, падают инвестиции в производство (особенно в капиталоемкие долгосрочные проекты). Значительная часть предпринимателей переходит на позиции рантье или переориентирует свободные финансовые ресурсы на спекулятивные операции с ценными бумагами, почти полностью оторванными от какой-либо связи с производством в реальном секторе экономики. А это дополнительно сокращает объемы производства товаров и услуг, а заодно и масштабы рынка труда.

Совокупность перечисленных процессов, конечно же, ставит под глубокое сомнение фундаментальные условия экономического развития.

На эту совокупность процессов в начале нового тысячелетия накладывается еще одно, далеко не случайное обстоятельство.

Распад «советского блока» и СССР изъял из списка проблем устойчивости буржуазного государства необходимость обеспечивать идеологическую конкуренцию с «социализмом» в сфере социальной солидарности и одновременно обострил в «рыночном» блоке стран взаимную конкуренцию за экономическое освоение ставших доступными «постсоветских» производственных активов, рынков, источников сырья. Распад «советского блока» в каком-то смысле вернул глобальный мир к обновленному варианту соперничества крупнейших капиталистических держав и их альянсов в эпоху «колониальной конкуренции».

В этих условиях мы наблюдаем попытки изменить законодательство ведущих буржуазных стран (внешних норм «рамочного морального порядка») в направлении последовательного отказа от тех принципов

[3] Завершенное в 2011 г. исследование ученых Швейцарского федерального технологического института в Цюрихе показало, что 147 крупнейших ТНК через схемы прямого и перекрестного владения активами контролируют около 40% совокупных мировых доходов.

социальной солидарности, которые ограничивали прибыльность бизнеса, но одновременно создавали облик «государства всеобщего благосостояния». В сферу такого рода законодательных новаций входят, например, попытки ликвидировать льготы найма на работу для выпускников университетов во Франции (Семина, 2006)[4], а также повышение пенсионного возраста и расширенные возможности увольнения работников в ряде стран Европы (Невинная, 2010).

Наконец, достаточно ярким проявлением такого рода «нормативно-этического сдвига» является все более широкое распространение в ряде стран Европы (например, в Германии) компаний, рекрутирующих и «сдающих в аренду» рабочую силу нуждающимся в ней предпринимателям (Сумленный, 2013). Специфика этой практики заключается в том, что такие «сдаваемые в аренду» работники не имеют практически никаких социальных гарантий, т.е. фактически являются своего рода «индустриальными и постиндустриальными рабами» новой эпохи.

Подчеркнем, что описанные выше тенденции уже не являются временным и краткосрочным порождением кризиса. Они лишь в каком-то смысле завершают становление и закрепление (на всех социальных уровнях – от крупного бизнеса до социальных рабочих низов) нового типа «человека экономического», крайне далекого от «идеального типа» какой-либо экономической теории – классической, неоклассической, институциональной или любой другой.

И речь уже идет не только о трансформациях сугубо предпринимательской этики, а о том, что совокупный «человеческий капитал» становится все менее человечным. Речь о том, что распад «нравственного закона внутри», наложенный на явную нормативную несправедливость государства-Левиафана, не желающего или не способного обеспечить единственное из оставшихся в гражданском обществе равенств, равенство прав, неизбежно и неуклонно создает все более вненормативную массовую социальность, которую уместно назвать антисоциальностью.

О растущих масштабах и специфике этой антисоциальности можно судить по хорошо известным эпизодам массового поведения при частичном или полном «выключении» государственной системы правового контроля и правоприменения в ситуациях стихийных бедствий и техногенных катастроф. Яркий пример такого рода: во время прорыва дамбы Нью-Орлеана ураганом «Катрин» 30 августа 2005 г. затопленный город в течение недели практически полностью принадлежал бандам вооруженных мародеров (Алексеева, 2005). Второй пример – отключение энергосети на северо-востоке США при затоплении Нью-Йорка и окрестностей ураганом «Сэнди» 29 октября 2012 г., когда мародеры, включая респектабельных белых граждан на дорогих машинах, разбивали витрины магазинов, взламывали входы в офисы и выносили все ценное – от ювелирных изделий и одежды до телевизоров и компьютеров (Straus, Farberov, 2012).

Подчеркнем, что описанные выше события (включая генерирование глобального кризиса) происходят именно в США – стране, которая считается наиболее высокоорганизованным гражданским обществом, а также оплотом и образцом самого эффективного современного предпринимательства. Очевидно, что этот образец в условиях глобализации не может не транслироваться вовне и в виде американской «предпринимательской» активности в других странах, и как пример для подражания такой специфической «успешности» со стороны предпринимательского сообщества «догоняющих» Америку стран мира.

Здесь стоит вспомнить «успешный бизнес» в России во время первой волны

[4] «Закон о первом найме» – принятый 2 апреля 2006 г. парламентом Франции законодательный акт, давший работодателю право увольнять без объяснения причин в течение первых двух лет работы сотрудников, не достигших возраста 26 лет. Закон вызвал бурные и массовые акции протеста со стороны студентов, молодых трудящихся и профсоюзов и в результате через 10 дней был отменен.

приватизации, который вели под флагом неправительственного Гарвардского института международного развития и Российского приватизационного центра советники Д. Васильева и А. Чубайса А. Шлейфер и Дж. Хэй, уворовав сотни миллионов долларов из выделенных России фондов экономической помощи (Лебедева, 2005)[5]. Стоит вспомнить и еще более «успешную» деятельность в России британско-американского фонда Hermitage Capital Management Уильяма Браудера, который через фиктивные российские фирмы в составе умственно неполноценных инвалидов, созданные в российских офшорах для уклонения от уплаты налогов, в 1999–2004 гг. нелегально и незаконно скупил около 7% акций «Газпрома» (Панченко, 2010; Юршина, 2009).

ВЫВОДЫ

1. Экономические реформы в «кейнсианском» духе, проведенные после Второй мировой войны в развитых рыночных странах под влиянием необходимости социально-политической конкуренции с «советским блоком», обеспечили создание достаточно жестких этических норм ведения бизнеса, а также укрепление социальной солидарности и «социального контракта» в обществе и привели на «рыночном Западе» к снижению социально-экономической и политической напряженности, повышению массового общественного и предпринимательского доверия и реализации высоких темпов развития «человеческого капитала» и экономического роста.

2. Процесс неолиберальной трансформации экономической политики, развернувшийся в 1980-е гг. в Великобритании и США, а затем охвативший другие развитые и развивающиеся страны, вызвал в этих странах нарастающее ослабление «социального контракта», снижение уровня социального и предпринимательского взаимного доверия и сопутствующие явления резкого ослабления предпринимательской этики. Эти процессы проявились в массовом возникновении негативных экстерналий предпринимательской деятельности (включая недобросовестную конкуренцию и нарушения экологии), а также использовании субкриминальных и криминальных бизнес-практик.

3. Многообразные проявления форсированной экономической глобализации (финансовый турбокапитализм, рост масштабов глобальной деятельности ТНК и ТНБ, усиление взаимной связи и усложнение экономической среды и т.д.) наложились на процессы неолиберальной атаки на «социальное государство» и связанного с этой атакой ослабления всех форм социальной солидарности и создали кумулятивные эффекты «самоподпитывающегося» разрушения ограничений «внутренней» предпринимательской этики и «внешнего» нормативного государственного контроля «рамочного порядка» в отношении предпринимательской активности. Совокупность этих процессов создала широкие возможности фактической «неформализованной» легализации различных форм оппортунистического предпринимательского поведения, в том числе за счет скрытого коррупционного сращивания специальных интересов крупного бизнеса с нормообразующими и нормоконтролирующими государственными институтами.

4. Эксцессы продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса показывают, что социально-экономические трансформации государства и общества в развитых рыночных странах, происходящие в последние десятилетия, провоцируют и углубляют такие предпринимательские и массово-социальные

[5] А. Шлейфер и Дж. Хэй использовали средства, выделяемые USAID на программу экономических реформ в России, для создания на имя своих родственников и друзей подставных компаний, получивших приоритетные возможности приватизации российских активов. За эти аферы Гарвардский университет и лично Шлейфер и Хэй в 2005 г. были оштрафованы американским судом на 30 млн долл.

этико-нормативные тенденции, которые делают хозяйственно-экономические процессы в этих странах мощнейшим фактором порождения кризисов. Это ставит под все более глубокое сомнение перспективы глобального социально-экономического развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для нашей страны в изложенной выше проблеме важнее всего то, что Россия включилась в глобальное рыночное пространство именно на том описанном выше фундаментальном переломе организационного и этического содержания современного «неокапитализма», который ставит под вопрос как доминирующую этику предпринимательства, так и социально-политические и экономические основы развития нашей страны.

По нашему мнению, включение России в современный «неокапитализм» на нынешнем этапе его описанных негативных трансформаций и перенос негативов такого капитализма в нашу страну как образцов для подражания создают для развития российского общества и российского бизнеса широкий спектр серьезных проблем. Вопрос о путях и возможностях решения этих проблем, на наш взгляд, стоит весьма остро и требует широкого и обстоятельного анализа и обсуждения.

Литература

Алексеева А. и др. Чисто американская трагедия // Эксперт. 2005. № 34. URL: http://expert.ru/expert/2005/34/34ex-tema_6858/.

Арендт Х. Истоки тоталитаризма. М.: ЦентрКом, 1996.

Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001.

Ведомости. 2009. 9 июня. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/06/09/199580#ixzz0uKWMXVSg.

Интернет-портал «Вести-финанс-ру». 2012. 5 ноября. URL: http://www.vestifinance.ru/articles/19306.

ИТАР-ТАСС, портал «Экономика и бизнес». 2013. 29 апреля. URL: http://itar-tass.com/ekonomika/516608.

Гилман М. Интервью российскому интернет-порталу «Полит-ру». 2009. 29 января. URL: http://www.polit.ru/article/2009/01/29/crisis/.

Егишянц С. Извращенцы от статистики // Однако. 2013. № 17 (166). 29 мая. URL: http://www.odnako.org/almanac/material/show_25851/.

Киреев С. Наркоторговля: хитросплетение грязного бизнеса и политики // VIP-Premier. 2013. № 3. С. 53.

Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61–79.

Лебедева И. Гарвард и Россия // Лидер. 2005. № 3 (11). Сент.–окт. URL: http://www.russianleader.org/article.asp?aid=188.

Маркополос Г. Финансовая пирамида Бернарда Мэдоффа: расследование самой грандиозной аферы в истории. М.: Диалектика, 2012.

Малик Ф. Интервью газете Handelsblatt, 2009. 17 июля. Цит. по: URL: http://www.rbcdaily.ru/world/562949978999631.

Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западня глобализации: атака на процветание и демократию. М.: Альпина Паблишер, 2001.

Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика. М.: Бизнес Атлас, 2009.

Невинная И. Жить, как в Европе, на пенсию выходить, как в России // Российская газета. 2010. 8 окт. URL: http://www.rg.ru/2010/10/08/vozrast.html.

Панченко Л. Пиар костей не ломит // Московский комсомолец. 2010. 2 дек. URL: http://www.mk.ru/daily/newspaper/article/2010/12/01/548742-piar-kostey-ne-lomit.html.

Перкинс Дж. Тайная история американской империи. Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции. М.: Альпина Паблишер, 2008.

Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. М.: Претекст, 2012.

Плевако Н.С. О шведском «государстве благосостояния» // Социальное государство: концепция и сущность. М.: ОГНИ, 2004.

Полит-ру. 2013. 29 окт. URL: http://polit.ru/news/2013/10/29/damage_bank/.

Русская служба BBC. 2013. 20 окт. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/10/131020_jpmorgan_fine_13bln.shtml.

Сассен С. Конец финансового капитализма // Интернет-портал «Полит-ру». 2009. 13 апр. URL: http://polit.ru/article/2009/04/13/fin/.

Семина А. Борьба за власть // КоммерсантЪ. 2006. 13 апр. URL: http://kommersant.ru/doc/666220.

Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М.: Некоммерческий фонд «Поддержки культуры, образования и новых информационных технологий», 2001. С. 76.

Сорос Дж. Победителем из финансового кризиса выйдет Китай – интервью газете Die Welt. 2008. 14 октября. Цит. по переводу на сайте Ньюс-финанс. URL: http://news.finance.ua/ru/orgsrc/~/2/0/4493/140391.

Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. М.: ИНФРАМ, 1997.

Стиглиц Дж. Это может закончиться катастрофой // Ведомости. 2011. 7 февр.

Сумленный С. Работа в долг // Эксперт. 2013. № 47 (877). 25 нояб.

Сьерра-Леоне // Страноведческий каталог ECONRUS. Омск: ОмГУ, 2005. URL: http://catalog.fmb.ru/sierra_lione9.shtml.

Фромм Э. Бегство от свободы. Минск: Попурри, 1997.

Черной Л. Эволюция предпринимательской этики в Новое и Новейшее время и проблемы экономического развития // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66).

Экономика: Новый англо-русский словарь-справочник. М.: Флинта, 2010.

Юршина М. Магнитского обвинили в разбазаривании национального достояния // GZT.RU. 2009. 25 нояб.

Akam S. The Vagabond King // Newstatesman. 2012. 2 February. URL: http://www.newstatesman.com/africa/2012/01/sierra-leone-strasser-war.

Bloomberg. 2009. February 9. URL: http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=washingtonstory&sid=aGq2B3XeGKok/.

Braw El. Huge Scale of Criminal Investment in Europe Revealed // Newsweek, 2014. September 3. URL: http://www.newsweek.com/huge-scale-criminal-investment-europe-revealed-267928.

Claessens St., Kose M.A. Financial Crises: Explanations, Types, and Implications. IMF Working Paper, 2013. January. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1328.pdf.

Coghlan A., MacKenzie D. Revealed – the Capitalist Network that Runs the World // The Newscientist. 2011. 24 October. URL: http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html.

Douglas J. Drugs, Prostitution Add £10 Billion to U.K. Economy. Overhaul of How GDP Is Calculated to Include Contribution of Illegal Activity // WSJ. 2014. May 29. URL: http://online.wsj.com/articles/drugs-prostitution-add-10-billion-to-u-k-economy-1401378249.

Economic Glossary. URL: www.worldbank.org.

Friedrich C.J., Brzezinski Z.K. Totalitarian Dictatorship and Autocracy. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1956.

Grossman A., Rexrode Ch., Fitzpatrick D. // WSJ. 2014. Aug. 6. URL: http://online.wsj.com/articles/bank-of-america-near-16-billion-to-17-billion-settlement-1407355290.

Luttwak Ed. Turbo Capitalism. Winners and Losers in the Global Economy. L.: Weidenfeld & Nicolson, 1998; N.Y.: HarperCollins, 2000.

MacErlean N. Peruvian Guru Holds Key to Crisis // The Observer. Sunday, 2009. 15 March. URL: http://www.theguardian.com/business/2009/mar/15/hernando-de-soto-credit-crunch.

Marquand D. The Unprincipled Society. L.: Cape, 1988;

Seldon A. (ed.). Moralists, Hedonists // Marquand D.D. The Ideas That Shaped Post-War Britain. L.: HarperCollins, 1996.

Petro S. Power Unlimited – the Corruption of Union Leadership. N.Y., 1959.

Sorkin A.R., Walsh M.W. U.S. Accuses S.&P. of Fraud in Suit on Loan Bundles // The New York Times. 2013. February 5. P. A.

Straus R.R., Farberov Sn. Misery for 2.5 million STILL without Power after Six Days as Lawlessness and Fear Take over New York's Outer Boroughs // The Daily Mail. 2012. 4 November. URL: http://www.dailymail.co.uk/news/article-2227307/Hurricane-Sandy-Misery-2-5-million-STILL-power-days-lawlessness-fear-over.html.

Taylor I. Law and Order, Moral Order: The Changing Rhetorics of the Thatcher Government. In: Miliband R., Pantich L., Saville J. (ed.). The Socialist Register. L.: The Merlin Press, 1987.

Thatcher M. Speech to Conservative Central Council, 1986. Mar. 15. URL: http://www.margaretthatcher.org/speeches/displaydocument.asp?docid=106348.

Thatcher M. Interview for Woman's Own, 1987. Sept. 23. URL: http://www.margaretthatcher.org/speeches/displaydocument.asp?docid=106689.

The Fed Audit. July 21 2011. URL: http://www.sanders.senate.gov/newsroom/press-releases/the-fed-audit.

The Wall Street Journal. May 13, 2010.

World Economic Outlook. Washington: IMF, 2009.

Рукопись поступила в редакцию 26.10.2014 г.

СОЗДАНИЕ «ОБРАЗА ВРАГА» КАК ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

М.И. Левин, М.Л. Фреер, Н.В. Шилова

В статье представлена модель использования политиком ксенофобских лозунгов для отвлечения внимания населения от экономического шока. Внешний враг оказывается достаточно «удобным» средством повышения самосознания масс в условиях резкого сокращения доходов, поскольку, в отличие от врага внутреннего, он не провоцирует народных волнений и погромов. Тем не менее использование ксенофобских лозунгов разжигает агрессию, что негативным образом сказывается на производственной деятельности. Возможные варианты развития событий представлены в виде симуляций разработанной нами теоретической модели.

Ключевые слова: ксенофобия, политическое манипулирование, экономический шок.

ВВЕДЕНИЕ

Ксенофобия и манипулирование ксенофобскими настроениями масс в политических целях как реальность экономической и политической жизни современной России приобрели в последние годы не только актуальность, но и остроту, требующую глубокого исследования. При этом нельзя утверждать, что этот феномен характерен в большей мере только сегодняшней России. В разные моменты истории человечества у политиков

© Левин М.И., Фреер М.Л., Шилова Н.В., 2014 г.