Глобализация: прошлое или будущее?

Трансформации рыночных хозяйственно-экономических систем

Москва, 2003 г

Оглавление

СТР

Введение 7

Часть I. Системные характеристики и ключевые трансформеры рыночного хозяйства 12

Глава 1. Системные характеристики рыночного хозяйства и характер проблем, порождаемых его системной изменчивостью 12

Глава 2. Свойства хозяйственных систем и причины недостаточной разработанности проблемы системных изменений в экономике 21

Глава 3. Эволюция хозяйственных систем и фактор государства 27

3.1. Государство и экономика в древности и средневековье 27

3.2. Процесс роста независимости хозяйственной системы от государства и проблема инверсии этого процесса 35

3.3. Государство и экономика в современном мире: характер взаимоотношений (общий взгляд) 41

Глава 4. Рыночный механизм и кризис как трансформеры хозяйственных систем 46

4.1. Внутрисистемные и внесистемные трансформеры хозяйственной системы и их специфика 46

4.2. Специфика рыночного механизма как системного трансформера и тенденции сдвигов в хозяйственном механизме 47

4.3. Кризис как экономический трансформер: специфика трансформационного влияния последовательных кризисов на отдельные хозяйственные модули и мировую экономику 52

4.4. Кризис как стимул к коррекции экономической стратегии 57

Часть II. Военные конфликты и военные риски как трансформеры хозяйственных систем и хозяйственных механизмов 65

Глава 5. Принципы и механизм влияния крупного вооруженного конфликта на системные свойства экономики 65

Глава 6. Первая мировая война как системный трансформер мировой экономики 71

6.1. Несоответствие системных характеристик предвоенной экономики условиям Первой мировой войны 71

6.2. Факторы перестройки экономического механизма в процессе войны и ее результаты 72

6.3. Система институционального обеспечения функционирования экономики после адаптации к военным условиям 78

6.4. Фундаментальные причины системных изменений в экономике воюющих стран 84

6.5. Необратимые изменения в системных характеристиках мирового воспроизводственного контура в ходе войны 87

Глава 7. Феномен влияния Первой мировой войны на системные свойства послевоенной экономики: его характер и последствия 90

7.1. Потенциал системной изменчивости, созданный Первой мировой войной, и его утилизация 90

7.2. Основные системные различия мировой экономики в военном и послевоенном состоянии 92

7.3. Первая мировая война как фактор увеличения системного разнообразия послевоенной экономики 98

7.4. Факторы системной неустойчивости послевоенной экономики 99

7.5. Факторы, сделавшие невозможным возврат к устойчивой политике нерегулируемых денег 114

7.6. Системные сдвиги в мировой экономике до и после Первой мировой войны: характер взаимоотношений 118

7.7. Условия системной стабилизации мировой экономики после Первой мировой войны и функция мирового кризиса как системного корректора мировой экономики 119

Глава 8. Вторая мировая война как системный трансформер 126

8.1. Системные преобразования в экономике воющих стран после начала войны 126

8.2. Специфика военных финансов периода Второй мировой войны и ее влияние на послевоенную финансовую систему 127

8.3. Вторая мировая война как фактор роста системного разнообразия мировой экономики и снижения степени ее либерализованности и приватизированности 134

Глава 9. Трансформация мировой рыночной экономики под влиянием Второй мировой войны в "экономику развития" 138

9.1. Факторы, создавшие потребность в ускоренном развитии мировой экономики 138

9.2. Особенности валютной системы, обеспечивавшей функционирование "экономики развития" 139
9.3. Факторы, определившие особенности хозяйственного механизма "экономики развития" 141
9.4. Элементы "экономики развития" в США 144

Глава 10. Военные конфликты после Второй мировой войны и мир-экономические трансформации 147
10.1. "Холодная война" и локальные войны 1940-х - 1990-х годов: глобальный контекст и системное мир-экономическое значение 147
10.2. Трансформации рыночной мирохозяйственной системы в результате окончания "холодной войны" 150
10.3. "Новые войны" последнего десятилетия XX века и мирохозяйственные трансформации 153
10.4. Мир-экономика начала III тысячелетия и "войны новых поколений" 161

Часть III. Интеграция и дезинтеграция мирового хозяйства: факторы, механизмы и тенденции 170

Глава 11. Трансформационные мирохозяйственные функции ТНК и неолиберальный экономический проект 170
11.1. ТНК как один из системных интеграторов мировой экономики 170
11.2. Эволюция системы ТНК и факторы, определяющие ее место в мировой экономике 171
11.3. Будущее системы ТНК 188

Глава 12. Динамика процессов интеграции-дезинтеграции в мировой экономике и специфика современного варианта глобального хозяйства 203
12.1. Динамика интеграционно-дезинтеграционных процессов в древнем и средневековом мире 203
12.2. Специфика европейской рыночной системы в период с XVI века по XIX век, как ядра мировой экономики 205
12.3. Возникновение первой глобальной экономической системы (конец XIX века - начало XX века) и ее системные особенности 207
12.4. Эпоха системной дезинтеграции мировой экономики (с 1914 г. по середину 70-х годов XX века). Фундаментальные причины дезинтеграции мировой экономики 210

12.5. Вторая Великая интеграционная волна (после 1978 г.): предпосылки ее возникновения и особенности интеграционного процесса 215

Глава 13. Внутренняя неоднородность современной мировой экономики и принципиальные ограничения на углубление процессов глобализации 224

13.1. Устойчивость системного полиморфизма экономики, созданного Первой и Второй мировыми войнами и Великим кризисом 1929-1934 гг. 224

13.2. Фактор неоднородности мировой экономики, связанный с наличием интегрирированных предпринимательских сообществ 225

13.3. Ограничения на глубину развития процессов системной унификации и интеграции рыночных модулей, связанные с разрывом курса и паритета покупательной способности национальных денежных единиц 227

13.4. Вторичная дифференциация мировой экономики, связанная с попаданием стран со слабыми экономиками в "долговые ловушки" 233

13.5. Международное кредитование как фактор формирования не поддающегося ассимиляции нового центра рыночного хозяйства в Восточной и Юго-Восточной Азии 248

13.6. Разрывы в уровнях экономического развития как фактор, препятствующий формированию интегрированной рыночной системы в мировых масштабах 254

Глава 14. Системные дефекты программы глобализации 256

14.1. Фундаментальная неопределенность в вопросе о целях программы глобализации 256

14.2. Размывание программы глобализации в ходе попыток ее реализации 263

Часть IV. Вариативность и потенциал экономического либерализма 270

Глава 15. Альтернативные формы экономического либерализма и проблема выбора между ними 270

15.1. О возможности альтернативных форм экономического либерализма 270

15.2. Проблема "плохого" и "хорошего" либерализационного качества экономики 272

15.3. Изменение характеристик либерализованности мировой экономики и процесс глобализации: характер связей 275

15.4. Открытость и либерализационное качество экономики 279

15.5. Либерализационное качество и либерализационный ресурс экономики 282
15.6. Свойства глобальной экономики и невозможность удержания либерализованного режима ее функционирования 284
15.7. Периодичность изменений степени интегрированности мировой экономики и современный этап кризиса глобализационного проекта 288
15.8. Факторы, делающие неизбежными фундаментальные изменения в экономической политике развитых стран в духе отходе от принципов неолиберализма 292
15.9. "Дрейф" от неолиберализма - возможные формы 295
15.10. Диапазон альтернатив неолиберальной экономической политике 298
15.11. Модернизационная альтернатива неолиберальной экономической политике 303
15.12. "Китайская модель" как конкурент неолиберальной экономической программы 305

Глава 16. Почему неолиберализм "не работает" в России 307
16.1. О неадекватности объяснений российского экономического провала недостатком экономического либерализма 307
16.2. Государство-инвестор и эффективное местное предпринимательское сообщество, как основные факторы работоспособности рыночной экономики 309
16.3. Государство и работоспособность кредитной системы 311
16.4. Монетизация экономики и эффективность рынка 314
16.5. Специфика неолиберального восприятия российской экономической ситуации 315
16.6. Почему вступление в ВТО России абсолютно противопоказано 317
16.7. Специфика курса рыночного строительства, отвечающего российским условиям, и его основания 319

Заключение 324

Источники и примечания 327

Аннотация 340

Предисловие 341

Введение

Принципиальное преимущество рыночных экономик перед экономиками административно-управляемыми состоит в том, что рыночный механизм позволяет оптимизировать взаимодействие экономики и системной среды, в самом широком смысле этого слова. И все же не нужно преувеличивать способности рыночного механизма определять системные характеристики рыночного хозяйства.

Практически нет ни одной рыночной экономики, системные характеристики которой в ее современном виде были бы сформированы исключительно или даже преимущественно действием рыночных сил. Если игнорировать такие факторы, как войны и революции (а игнорировать их влияния на экономический механизм нельзя, хотя бы потому что они, при достаточно высокой собственной энергетике, в состоянии его полностью изменять, что неоднократно и бывало), то окажется, что все без исключения рыночные экономики сегодня несут на себе сильный отпечаток всевозможных реформ и перестроек. То есть воздействий конвенциального типа, условием которых является некоторая степень согласия в экономической и политической элите относительно стратегии перестройки экономики и экономической политики вообще.

Различия в эффективности рыночных экономик сплошь и рядом находятся в прямой связи с эффективностью конвенциального управления их системными характеристиками (то есть реформ и перестроек, объектом которых они являлись) за предшествующие 30-50, а ныне и за 10-20 и даже 5 лет. Например, различия между рыночными экономиками России и Китая, или России и Польши, - являются прямым следствием различий в программах их реформирования в процессе трансформации исходной нерыночной экономической структуры в рыночную.

Однако приблизительно так же обстоит дело и со старыми рыночными экономиками. Изменения в их системных характеристиках за период после 1932 г. в основном являются следствием системных конвенциальных управляющих воздействий на эти экономики и их экономический механизм. Кроме того, заметное даже сегодня влияние на их экономический механизм оказала Вторая мировая война.

Если взять ретроспективу в два последних столетия, трудно уклониться от вывода, что влияние на функциональные свойства средней рыночной экономики (и мировой экономики в целом) регулировочных воздействий, имеющих своим объектом не воспроизводственный контур непосредственно, а именно экономический механизм, возрастает. За последние 25 лет положение в этом отношении практически не изменилось сравнительно с тем, каким оно было с 1946 г. по 1971 г. (то есть в эпоху формирования регулируемых экономик и бреттон-вудсской валютной системы). Разница только в том, что изменился характер регулировок экономического механизма.

В период после 1975 г. экономический механизм мирового рыночного хозяйства и большинства стран с рыночными экономиками (без учета бывших соцстран) претерпел радикальные изменения в результате:

1. Отказа от модели валютной системы, установленной бреттон-вудсскими соглашениями. И, соответственно, полной деметаллизации всех валют (в результате ямайкских соглашений 1978 г.) и перехода к системе рыночного определения курса валюты. Это была в полном смысле слова революция, ничуть не менее радикальная, чем большевистская, кардинально изменившая условия работы мирового рыночного механизма и рыночных механизмов всех стран;

2. Широкой реализации либерализационно-приватизационных программ, оказавших огромное влияние на функционирование всех слабых экономик и некоторых сильных (в том числе японской). Причем почти всегда - влияние отрицательное;

3. Последовательных усилий в направлении повышения открытости национальных рынков товаров, услуг и капитала;

4. Реализации ряда локальных интеграционных программ (в Европе, Северной Америке, Юго-Восточной Азии);

5. Валютной интеграции Европы и замены национальных валют европейских государств евро, что автоматически изменило всю мировую денежную систему. Поскольку у доллара, как резервной валюты и валюты для международных расчетов, появился мощный конкурент.

Экономическая ситуация в мировых масштабах и в рамках отдельных экономик была бы принципиально другой в том случае, если бы перечисленные программы перестройки экономического механизма мировой экономики не были реализованы. Она была бы принципиально другой даже в том случае, если бы из перечисленных не была бы реализована лишь программа трансформации мировой валютной системы из формы, установленной бреттон-вуддскими соглашениями, в форму, установленную ямайкскими соглашениями.

Все указанные программы способствовали увеличению интенсивности экономических взаимодействий между отдельными экономиками. И привели к значительному сокращению ресурса экономический суверенности большинства рыночных хозяйств и перераспределению его в пользу экономических блоков (типа "Европы") и крупнейших экономик. Все они нацелены на решение некоторой экономической сверхзадачи, которую принято ныне называть словом "глобализация".

Соответственно, перечисленные выше программы перестройки экономического механизма в мировых, региональных и страновых рамках, - могут рассматриваться в качестве сервисных по отношению к процессу и "программе" глобализации. А современная мировая экономика должна определяться, как экономика, в определенной степени сформированная под так называемый "глобализационный проект".

Развитие процесса глобализации на практике означает не просто некоторое увеличение потоков товаров, услуг и капиталов и экономической роли мирового рынка. Оно предполагает новые и глубокие изменения условий функционирования отдельных локальных (страновых) рыночных механизмов. Вплоть до исчезновения их большей части.

И, в условно-предельном варианте, развитие этого процесса предполагает замену системы национальных рыночных хозяйств, носителей экономического суверенитета, - единой мировой экономикой. Обладающей свойствами рыночного хозяйства, состоящего из политических модулей с незначительным ресурсом экономического суверенитета - наподобие Штатов в США, Канаде, Бразилии или различных территорий и политических образований, 100 лет назад составлявших Британскую империю.

Коль скоро процесс глобализации будет продолжаться, а соответствующие преобразования проводиться, - то экономическая ситуация в каждый данный момент будет определяться и в мировых масштабах, и в рамках большинства ныне существующих экономик, не только действием рыночных сил как таковых. Она будет определяться и теми изменениями в экономических механизмах, которые делаются неизбежными в условиях глобализационного процесса. То есть уже не непосредственно рыночными факторами, - так же, как это происходило в последние 25 лет.

Между тем, в отношении способности предвидеть экономические последствия крупных трансформационных программ, меняющих условия действия рыночных сил, существует очень серьезная, признаваемая подавляющим большинством экономистов, неопределенность. Как теоретическую, так и практическую стороны в прогнозировании таких последствий трудно назвать удовлетворительным.

Во-первых, широко задуманная программа либерализационно-приватизационных преобразований, осуществлявшаяся в 80-х и 90-х годах прошлого столетия, не только не дала ожидавшейся экономической отдачи, но и не имела своим результатом сколько-нибудь заметное расширение сферы экономической свободы (если не брать в расчет бывшие соцстраны). Вообще неясно, увеличился ли совокупный ресурс экономический свободы в результате реализации этой программы. В развитых странах он определенно не вырос.

Это становится достаточно очевидным, даже если использовать в качестве измерителя ресурса экономической свободы показатель доли в ВВП валового предпринимательского дохода с амортизацией, но после вычета налогов (относя сюда также трактуемый указанным образом валовой доход лиц свободных профессий, фермеров и вообще индивидуальных предпринимателей).

По логике поставленных целей, приватизация должна была увеличить долю предпринимательского дохода в ВВП. Но ее эффект в развитых странах был перекрыт ростом налогов. Так что в результате ресурс экономической свободы в этих странах за 20 лет осязаемо сократился только за счет действия указанного фактора. В то же время, на фоне формальной либерализации, в развитых странах (и не только в развитых странах) широко развилась нормативная делиберализация экономической и социальной сферы. Прежде всего - в результате стремительного разрастания специального экономического законодательства и системы соответствующих подзаконных актов. Причем в связи с обострением проблемы "терроризма" эти процессы получили новое мощное развитие.

Во-вторых, либерализационные мероприятия зачастую стали давать непредвиденный побочный "продукт" в виде роста экономического сектора, находящегося в основном вне системы действующего законодательства. Например, система оффшорных зон с течением времени превратилась в один из основных факторов криминализации мировой экономики.

В-третьих, конверсия мировой валютной системы из формы, предусмотренной бреттон-вуддскими соглашениями (предполагавшими сохранение в ослабленном виде связи валют с золотом), в форму, предусмотренную ямайкскими соглашениями 1978 г. (предполагающую полную деметаллизацию денег), разумеется, производилась в расчете на то, чтобы обеспечить ее большую эффективность. Расчет этот, однако, не оправдался.

Новая валютная система ликвидировала старые валютные проблемы, но создала другие, еще более серьезные. И, в целом, оказала сугубо негативное влияние на развитие слабых экономик. Которые, в частности, последовательно одна за другой попали и в прямом, и в переносном смысле слова - в "долговую яму".

То есть задачу создания устойчиво работоспособной мировой валютной системы так и не удалось решить. Крупномасштабный кризис мировой валютно-финансовой системы, как известно, считается ныне не только возможным, но и высоко вероятным. И, по существу (положение на начало 2003 г.), он уже начался.

В-четвертых, проявилась тенденция реализации под флагом либерализационных и глобализационных преобразований мероприятий, которые отнюдь не являются таковыми и на практике имеют целью обеспечение интересов узких влиятельных групп, или, если воспользоваться принятой в США терминологией, специнтересов.

Негативные результаты реформ во многих бывших социалистических странах - прямой результат того, что под флагом либерализации и "политики экономической открытости" реализовались целенаправленные мероприятия по вывозу ("выкачке") капитала.

Для современной фазы развития процессов перестройки мирового хозяйства характерно, что основная "перестроечная" программа - программа глобализации - реализуется при отсутствии каких бы то ни было теоретических оснований считать, что она даст положительный экономический эффект.

С учетом всего изложенного выше, можно утверждать, что в вопросе о результатах процесса глобализации имеется ряд существенных неясностей. В частности, неясно:

1. Возможна ли вообще, с учетом разнообразия фактора местных условий, глобальная экономика, обладающая свойствами индивидуального рыночного хозяйства?

2. Каковы условия ее устойчивости и каковы условия, при которых она может проявить склонность к дезинтеграции (что вообще характерно для больших экономических образований, начиная от бывших колониальных империй и кончая СССР); как будет меняться степень устойчивости глобальной экономики при различных уровнях ее либерализованности?

3. Какое влияние окажет становление и утверждение "глобальной экономики" на экономическое положение отдельных локальных сегментов мировой хозяйственной системы?

4. Каковы условия политической и социальной стабильности при наличии глобальной экономической системы?

5. В какой степени проект глобального "единого" хозяйства согласуется с основными тенденциями развития рыночного хозяйства как на мировом уровне, так и на уровне конкретных экономик, и с системными свойствами рыночного хозяйства?

Наконец, нельзя исключать, что достигнутая в настоящее время мировой экономической системой степень интегрированности - предельная. Во всяком случае, именно таковым положение может оказаться на практике. Ибо, в случае краха современной мировой финансовой системы, - окажется практически неизбежной и дезинтеграция мировой экономики, аналогичная той, которая произошла после краха мировой финансовой системы в 1929-1933 гг.

В современных условиях предсказуемость результатов крупных трансформационных программ, меняющих условия действия рыночных сил (включая и программу "глобализации"), не может быть улучшена без выявления долгосрочных тенденций изменения экономических механизмов в широком смысле слова. И в том числе рыночных механизмов и факторов, определяющих реакцию экономических механизмов на изменения условий их функционирования.

Все эти задачи могут быть решены в полном масштабе только после создания теории трансформации хозяйственных систем (и, следовательно, теории трансформации экономических механизмов), достаточно адекватной реальному положению вещей.

Усилия в этом направлении начали предприниматься давно, но они концентрировались в основном на разработке проблем системных изменений в воспроизводственном контуре в процессе развития производительных сил. И в меньшей мере - на проблеме изменений в институциональных системах, обслуживающих воспроизводственный процесс. То есть проблема изменений в

экономическом механизме как таковом (и факторов, их вызывающих) анализировалась в явно недостаточной степени.

В настоящей работе предпринята попытка осветить (или хотя бы уточнить в плане постановки) соответствующий круг вопросов. Главным образом, - применительно к разработке теоретической базы для оценки эффектов, вызываемых процессами глобализации, и для выявления параметров системно устойчивых вариантов рыночного хозяйства, возможных в будущем.

При подготовке книги большую помощь в сборе материалов и обсуждении основных концептуальных положений мне оказали ..... За что я им глубоко благодарен.

Также считаю необходимым выразить особую признательность....., которые взяли на себя труд внимательно прочесть рукопись и высказали по ней ценные предложения и замечания.

Часть I. Системные характеристики и ключевые трансформеры рыночного хозяйства

Глава 1. Системные характеристики рыночного хозяйства и характер проблем, порождаемых его системной изменчивостью

Рассматриваемая с самых общих позиций хозяйственная система, и в том числе система рыночного хозяйства, состоит из воспроизводственного контура и экономического механизма, на которые наложена структура экономических укладов. Существенная особенность экономики как системы (или хозяйственной системы) состоит в том, что составляющие ее подсистемы, как правило, наложены друг на друга, что затрудняет наглядное отображение системной специфики хозяйства. В схематическом виде взаимоотношения всех перечисленных основных составляющих хозяйственной системы отображены на рис. 1.1.

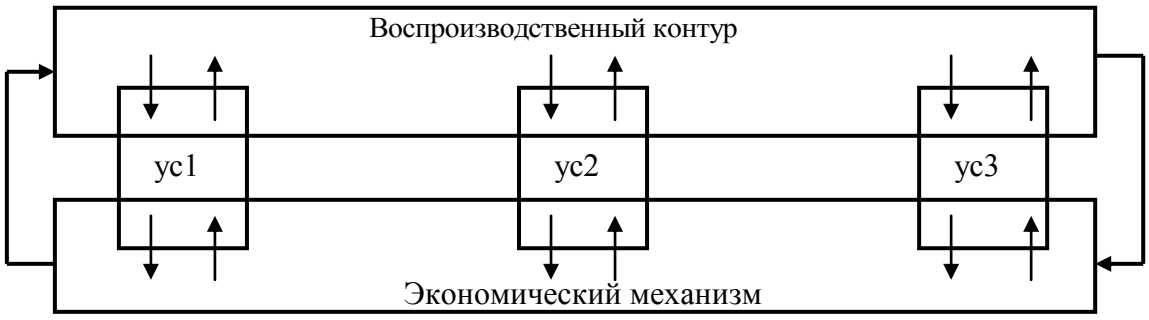


Рис. 1.1. Экономика в обобщенном системном представлении
Условные обозначения:
- ус1, ус2, ус3 - укладообразующие системы
- стрелки отображают межсистемные взаимодействия

Воспроизводственный контур включает следующие для него специфические системы:

- базу протекания воспроизводственных процессов (естественные ресурсы, человеческие ресурсы, основные и оборотные фонды),
- конкретные производственные системы,
- нефинансовые системы сферы обращения.

Кроме того, в воспроизводственном процессе участвует ряд систем, общих для воспроизводственного контура и экономического механизма. В том числе:

1. Система рынков.
2. Система первичных субъектов рынка, или, если воспользоваться менее точным выражением, - предпринимательское сообщество.
3. Система оперативных субъектов (операторов) рынка, в том числе - индивидуальные предприниматели, товарищества, разного типа корпорации (АО и ЗАО).
4. Финансовая система в широком смысле слова в составе:
- денежной системы,
- кредитной системы,

- системы регулируемых нерыночными средствами финансовых потоков (в том числе бюджетной системы)
- и некоторых других;

5. Система собственности.

6. Система распределения ВВП (сопряжена с системой финансовых потоков).

Специфическими для экономического механизма являются:

А. Институциональные системы, сопряженные с перечисленными субсистемами экономического механизма и обеспечивающие их функционирование, в совокупности составляющие институциональный базис экономического механизма.

Б. Система законодательного обеспечения функционирования экономики.

В. Система административного обеспечения функционирования экономики, включая систему прямого воздействия на потоки товаров и услуг.

Г. Разнообразные параметры, характеризующие состояние перечисленных выше систем, параметрическая природа которых инвариантна к конкретным характеристикам процессов, протекающих в сфере производства и распределения (например, соотношение "массы денег для сделок" и ВВП, показатели распределения оборота между корпоративными и некорпоративными субъектами рынка, и т.д.).

Параметры категории Г могут быть определены как системообразующие.

Системная специфика конкретных состояний экономического механизма определяется системообразующими параметрами в связи с тем, что:

1. Либо их изменение ведет к качественному изменению экономического механизма (например, доля рыночного сектора в экономике, структура производственной собственности).

2. Либо их изменение, когда оно выходит за определенные рамки, ведет сразу или с лагом во времени к утрате экономикой эффективности.

Например, в эффективно работающей экономике существуют ограничения "сверху" на долю прибыли в ВВП (она не может быть слишком большой), ограничение снизу на число субъектов, или операторов рынка (оно должно быть для большинства рынков таким, чтобы обеспечивать приемлемый уровень конкурентности рынков), ограничения "снизу" на долю инвестиций в ВВП, ограничения "снизу" и "сверху" на соотношение агрегата М1 (наличные деньги плюс деньги на расчетных счетах) к ВВП, и т.п.

Воспроизводственный контур - это функциональная система в самом прямом смысле слова. Соответственно, он в экономике является ареной непрерывных изменений. А экономический механизм - это набор систем, характеристики которых до известной степени инвариантны к конкретным особенностям функционирования воспроизводственного контура. Например, экономика может расти, а экономический механизм оставаться постоянным. Или наоборот: производство может падать, а экономический механизм оставаться, в определенных пределах, постоянным.

Совершенно обычным является такое положение, при котором номенклатура производимых и реализуемых товаров и услуг (производственная и реализационная программы) могут меняться в очень значительных размерах, а экономический механизм, тем не менее, будет практически неизменным.

Но, все-таки, и экономический механизм может меняться и меняется, и на практике при рассмотрении проблемы его изменений всегда можно указать такие временные интервалы, которым соответствуют совершенно явные изменения в экономическом механизме. Более того, при определенных состояниях социальной и

политической среды и даже воспроизводственного контура экономический механизм может претерпевать крупные изменения за весьма ограниченное время. Как, например, это произошло в 1929-1936 гг., когда результатом мирового кризиса явилась быстрая и глубокая перестройка экономических механизмов всех развитых стран с крупными экономиками.

Рыночный механизм является частью экономического механизма. Его основным элементом является система рынков.

В расхожем словоупотреблении понятия "рынок", "система рынков", "рыночный механизм" отождествляются. На самом деле отождествление такого рода, по крайней мере при научном анализе (а, по существу, не только при научном анализе), недопустимо.

"Систему рынков" нельзя отождествлять с "рынком", поскольку существуют различные категории рынков с совершенно различными свойствами. Прототипом "рынка" неоклассических теоретиков фактически являлся рынок производителей, реализующих свою продукцию самостоятельно, без участия торговых посредников (оптовиков разных категорий, розничных торговцев и т.п.). Между тем, рынок оптовиков по своим свойствам совсем не то же самое, что рынок производителей, а рынок розничных торговцев, в свою очередь, очень сильно отличается от рынка оптовых торговцев и рынка производителей.

Огромные различия существуют также :

- между рынками товаров и рынками услуг;
- между рынками различных видов услуг (например, деловых, бытовых и юридических услуг);
- между обычными рынками и рынками, на которых осуществляются сделки в кредит;
- между обычными рынками и рынками фьючерсов;
- между конкурентными рынками и олигопольными рынками, а также рынками, контролируемыми картелями и синдикатами (что можно особенно наглядно видеть на примере мирового нефтяного рынка, контролируемого картелем ведущих нефтепроизводителей ОПЕК);
- между финансовыми и нефинансовыми рынками.

Одни рынки являются рынками покупателей (на них более сильные позиции занимают покупатели); другие рынки являются рынками продавцов (на них более сильные позиции занимают продавцы). Так, рынки денег (кредитные) - это, как правило, рынки продавцов.

Далее, неоклассическая теория практически сводит конкуренцию лишь к ценовой конкуренции. А на деле огромное и нередко преобладающее значение имеет неценовая конкуренция, причем на одних рынках решающее значение имеет ценовая конкуренция, на других - неценовая.

Существует множество форм неценовой конкуренции. В том числе:

1. Конкуренция за захват или контроль территорий, на которых образуются ресурсы.
2. Конкуренция за доступ на рынки сбыта и контроль за рынками сбыта (с неценовой конкуренцией в формах 1 и 2 связаны "торговые войны" XVII - XVIII веков и даже отчасти наполеоновские войны - в период проведения политики континентальной блокады).
3. Конкуренция ассортиментов производимой продукции и конкуренция качества.
4. Конкуренция программ капиталовложений.
5. Конкуренция маркетинговых программ.

6. Конкуренция программ НИОКР.

7. Конкуренция функционально однородных продуктов (например, различных видов энергии, металлов и пластмасс и т.д.).

При этом на рынках наукоемких продуктов с быстрыми темпами обновления номенклатуры - ценовая конкуренция имеет, как правило, ограниченное значение.

Огромное значение имеет различие между рынками по уровню конкурентных рисков и с точки зрения их способности вырабатывать конкурентные риски. Например, финансовые рынки характеризуются повышенной способностью генерировать конъюнктурные риски. Аналогичным образом ведут себя и рынки продукции, конкуренция на которых в неявной форме сводится к конкуренции капиталоемких программ НИОКР и капиталовложений.

Неоклассическая теория рынков условна уже потому, что она игнорирует способность рынков вырабатывать конкурентные риски (а также и невозможность для предпринимателя, определяющего свое экономическое поведение, уклоняться от учета фактора конкурентных рисков). То есть неоклассическая теория рыночного равновесия - это фактически теория равновесия применительно к условиям определенной и в современных условиях (и даже во времена Адама Смита) не преобладающей категории рынков.

Но качественное своеобразие различных категорий рынков неизбежно предопределяет и различие условий их оптимизации. И уже поэтому условия оптимизации любой реальной системы рынков - не соответствуют условиям оптимизации "идеального рынка" неоклассиков.

Оптимизация системы рынков всегда предполагает достижения следующих целей:

1. Ограничение способности системы рынков вырабатывать конъюнктурные риски (в том числе в связи с дефицитностью отдельных рынков) приемлемыми рамками. Если это условие не выполняется, хозяйственная система автоматически переходит в кризисное состояние.

2. Обеспечение минимальной приемлемой эффективности каждого отдельно взятого рынка (что предполагает и выполнение условия "1").

3. Обеспечение движения к равновесию не только на каждом отдельно взятом рынке (с учетом его специфики), но и между отдельными рынками в рамках системы рынков. А, следовательно, и между ценами на отдельных рынках (если, например, кредит или энергоресурсы слишком дороги, вся система рынков теряет работоспособность).

4. Блокирование или снижение (в том числе нерыночными механизмами) возможностей переброски дефицита эффективности с одного рынка на другой. Ибо такая переброска всегда снижает эффективность системы рынков, а при определенных условиях (например, во время крупных кризисов) вовсе выводит ее из строя.

Согласно неоклассической модели рыночного хозяйства, равновесие спроса и предложения в условиях минимального бездефицитного бюджета гарантирует эффективную работу системы рынков, рыночного механизма и рыночной экономики в целом. В действительности это далеко не так. Сплошь и рядом равновесие спроса и предложения налицо (во время депрессии, например), а экономика работает в неэффективном режиме. Наоборот, в фазе подъема или, тем более, бума (и, следовательно, очень эффективного функционирования рыночного механизма) правилом является неравновесность значительного числа рынков (превышение спроса над предложением), что и создает стимул к наращиванию производства.

В действительности для эффективной работы системы рынков необходимо одновременное выполнение всех перечисленных выше четырех условий.

Если рыночное хозяйство развивается, перечисленные "четыре условия" его эффективного функционирования практически всегда выполняются. Если они не выполняются - практически всегда возникает кризис, или же экономика консервируется в посткризисном депрессивном состоянии.

Необходимость выполнения этих "четырех условий" автоматически накладывает существенные ограничения на процесс любой перестройки рыночного хозяйства, если эта перестройка имеет целью повышение его эффективности.

Рыночный механизм отличается от системы рынков тем, что он включает, помимо системы рынков, еще внешние по отношению к системе рынков факторы, определяющие условия функционирования системы рынков в целом.

Согласно модели рыночного хозяйства, используемой неоклассической теорией, система рынков работает как бы в "безвоздушном пространстве", вне всяких внешних по отношению к ней условий, способных влиять на ее работу. Но в реальности система рынков всегда работает при наличии совокупности внешних факторов. Которые, с одной стороны, оказывают существенное влияние на работу рыночных сил, а, с другой стороны, либо вовсе не поддаются обратному "давлению" рыночных сил, либо модифицируются этим давлением очень медленно.

Значит, необходимо говорить (имея в виду тождественность соответствующих понятий):

(1). о факторах, определяющих условия работы рыночного механизма,

(2). о факторах, программирующих работу рыночного механизма,

(3). о рамочных факторах (создающих рамку, в пределах которой действуют рыночные силы),

(4). о неценовых факторах рыночного равновесия,

(5). о неценовых факторах-детерминантах спроса и предложения.

Так, например, К.Р.Макконнелл и С.Р.Брю в своем, получившем у нас в России широкое распространение, учебнике "Экономикс" выделяют следующие неценовые детерминанты спроса (по-видимому, на потребительские товары):

1. Вкусы или предпочтения потребителей.
2. Число потребителей на рынке.
3. Денежные доходы потребителей.
4. Цены на сопряженные товары.
5. Потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов (1).

Изменения любого из указанных факторов смещают кривую спроса в пространстве цены-спрос слева направо или справа налево (рис. 1.2).

В качестве основных неценовых детерминант предложения Макконнелл и Брю выделяют:

1. Цены на ресурсы.
2. Технологии производства.
3. Налоги и дотации.
4. Цены на другие товары.
5. Ожидания изменения цен.
6. Число продавцов на рынке". (2)

Изменения любой из этих переменных автоматически смещают кривую предложения вправо или влево в пространстве "цены-предложение" (рис.1.2.).

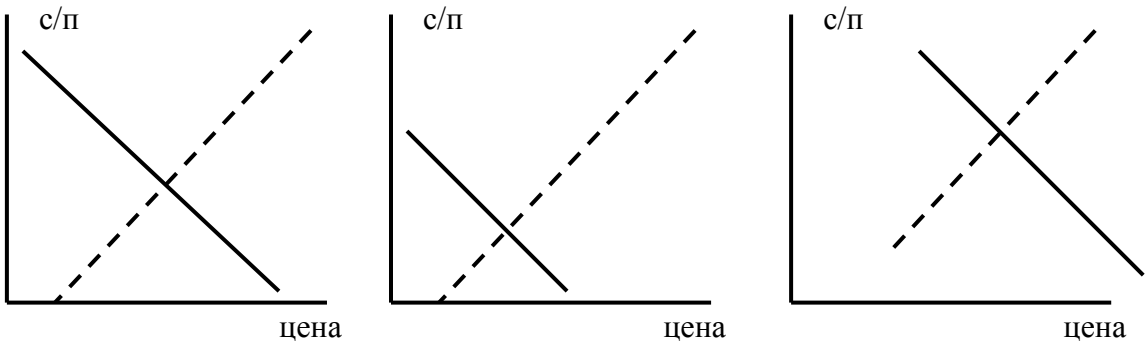


Рис. 1.2. Вариации равновесной цены при изменении неценовых детерминант спроса и предложения

Условные обозначения

с/п - величины спроса и предложения

_____ график изменения спроса

- - - - - - - - график изменения предложения

Схемы, приведенные на рис. 1.2., показывают, что изменение неценовых детерминант спроса и предложения (или, что одно и то же, факторов, программирующих действие рыночных сил) радикально меняет положение с "равновесной ценой": она может изменяться в очень широких пределах. И это отнюдь не надуманная ситуация. Такое случается сплошь и рядом.

Предпринимателя, работающего на определенном рынке, обычно мало интересует, сколько у него конкурентов, конкурентен он или нет, равновесные на нем цены или нет. Его интересует, в отличие от поклонников неолиберальной учености, другое. А именно - под влиянием каких факторов (тех самых неценовых детерминант, или рамочных факторов) формируются спрос, предложение и цена на данном рынке. Интересует именно это, поскольку эффективность конкретного рынка нередко очень мало зависит от степени его конкурентности, и очень сильно - от факторов-детерминант, определяющих ценовое равновесие (то есть задающих те рамки, в которых действуют рыночные силы).

То есть, рыночный механизм - это:

- система рынков;
- плюс система факторов-детерминант, или рамочных факторов;
- плюс система операторов рынка;
- плюс предпринимательское сообщество (рис. 1.3.)

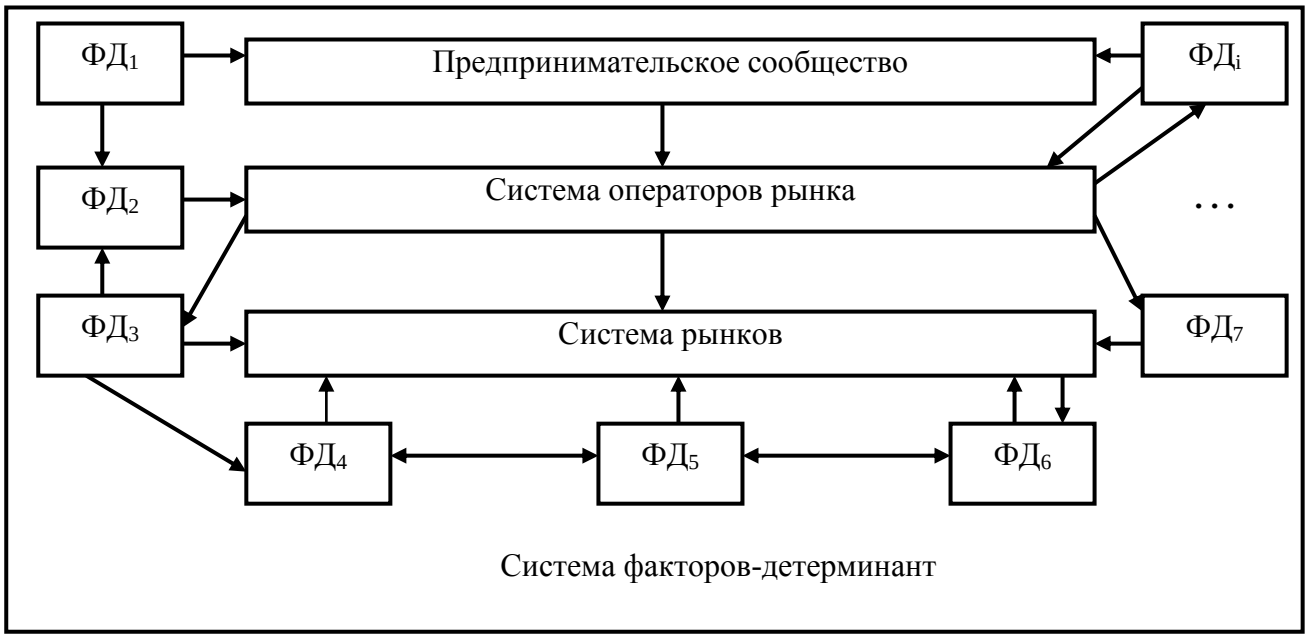


Рис. 1.3. Рыночный механизм в обобщенном представлении

Условные обозначения:

ФД – рамочные факторы, они же факторы-детерминанты, они же неценовые факторы равновесия

Отметим, что К.Р.Макконнелл и С.Л.Брю в своей работе с осторожностью касаются проблемы факторов-детерминант (и, вероятно, не в последнюю очередь поэтому, очень приблизительно характеризуют систему таких факторов).

Однако реально в качестве факторов-детерминант условий работы рыночных сил на деле способно выступать огромное количество факторов.

В том числе:

(1). Вся система законодательного управления работой экономики вообще и рыночного механизма в частности.

(2). Практически все без исключения устойчивые характеристики институциональных систем, обслуживающих рыночное хозяйство.

(3). Все управляемые параметры экономики.

Кроме того, рыночная система сама в состоянии вырабатывать факторы-детерминанты. Так, работающие в устойчивом режиме рынки - всегда в какой-то (иногда очень значимой) степени программируют работу других рынков. И, таким образом, выступают в отношении них в качестве рамочных факторов. Например, ситуация на мировых рынках - всегда оказывает мощное программирующее воздействие на национальные рынки (за исключением особого и нехарактерного случая изолированных национальных рынков).

Системная трансформация рыночного механизма, как видно из рис. 1.2, может осуществляться за счет изменений:

- в предпринимательском сообществе (например, за счет роста его эффективности или, наоборот, мафиизации);

- в системе операторов рынка (например, за счет формирования системы крупных корпораций, а затем ТНК);

- в системе рынков (например, за счет ее усложнения);
- в системе факторов-детерминантов (рамочных факторов).

В рамках неолиберального подхода (и производных от него экономических моделей) особое значение придается изменениям в рыночном механизме, связанным с увеличением конкурентности рынков, а также степени их либерализованности и открытости (или, наоборот, степени регулируемости рыночной системы в целом, и в том числе - степени регулируемости экспорта и импорта). Между тем, параметры либерализованности и открытости - функция экономической политики. И, следовательно, есть все основания рассматривать их как рамочные факторы. Степень конкурентности рынков, по крайней мере, в современных условиях - также функция в основном экономической политики. И, следовательно, также рамочный фактор.

Эволюция рыночного механизма - это, прежде всего, эволюция системы рынков и сопряженной с ними системы операторов рынка и предпринимательского сообщества. В любом случае - это чрезвычайно сложный процесс, который до последнего времени был исследован крайне недостаточно. Практически не исследован и комплекс вопросов, связанных со способностью рыночного механизма генерировать в большем или меньшем объеме конъюнктурные риски. Что, однако, не мешает, вплоть до последнего времени, делать далеко идущие заключения относительно условий эффективной работы рыночного механизма.

Проблема системной изменчивости рыночного механизма, в принципе, не сводима к проблеме изменчивости параметров, на которых концентрируют внимание неолиберальные теоретики (конкурентность, либерализованность, открытость и т.п.).

Проблема же изменения экономического механизма рыночного хозяйства, в свою очередь, не сводима к проблеме изменчивости рыночного механизма. Поскольку экономический механизм включает в себя, как показано выше, помимо собственно рыночного механизма, ряд многофункциональных систем. Систем, функции которых отнюдь не ограничиваются генерацией и контролем рамочных факторов, влияющих на работу системы рынков (как например, у бюджетной системы, или системы собственности, или системы распределения ВВП).

Поскольку экономический механизм изменчив и его существенные параметры в современных условиях являются функцией экономической политики, возникает потребность в решении целого ряда вопросов, имеющих непосредственное отношение к проблеме эффективности экономического механизма рыночного хозяйства.

В том числе:

- что, собственно, происходит с экономическим механизмом рыночного хозяйства в процессе его эволюции? Вопрос этот до сих пор почти не изучен;
- в каких отношениях экономический механизм эволюционирует, а в каких он стабилен?
- каковы системные условия стабильной работы экономического механизма рыночного хозяйства, и собственно рыночного механизма?
- почему вариации условий функционирования экономического механизма (по крайней мере, до задействования в широких масштабах программы либерализационно-приватизационных преобразований) сопровождались вариациями самого этого механизма?
- возможна ли унификация экономического механизма рыночного хозяйства в глобальных масштабах на базе его предельной либерализации? Не станет ли следствием такой унификации возникновение в глобальных масштабах системной неустойчивой экономики (что в прошлом имело место в 1920-е годы)?

- как выглядит вариант экономического механизма, наилучшим образом соответствующий вековым тенденциям развития рыночного хозяйства?

- каковы условия либерализационного оптимума применительно к развитым и развивающимся экономикам, а также экономикам российского типа ?

- каковы потенциал и характер проблем, порождаемых их системной изменчивостью?

Потенциал системной изменчивости экономики (и одновременно ее способность адаптироваться к ситуации) увеличивается за счет того, что реальная хозяйственная система всегда представляет собой совокупность взаимодействующих хозяйственных (экономических) укладов и, соответственно, укладообразующих систем (рис. 1.1). Так было всегда, так же обстоит дело и сегодня.

В экономике современных США, например, сосуществуют экономические уклады (хозяйственные системы), соответствующие:

- системе олигопольных и монопольных рынков и обслуживающих их крупных корпораций;
- системе конкурентных рынков;
- системе государственного перераспределения ВВП (субуклад - ВПК);
- сфере нелегального бизнеса.

Кроме того, после 1980-го года в США и во многих других странах сформировался спекулятивно-биржевой уклад, впервые достигший значительного развития в 20-е годы XX века, но затем, после кризиса 1929-1932 гг., оттесненный на экономическую периферию.

В связи с наличием в любой рыночной экономике системы разных экономических, или хозяйственных, укладов, возникает ряд проблем и вопросов:

- как меняется соотношение между различными хозяйственными укладами по мере вытеснения из экономики государственного предпринимательства и роста степени интегрированности мировой экономики?

- возможна ли реверсировка тенденций к глубокой криминализации экономики, и каковы условия такой реверсировки?

- в какой степени существование системы укладного полиморфмизма совместимо с тенденцией к унификации отдельных экономических модулей, составляющих мировую экономику?

Подчеркнем, что потенциал системной изменчивости мировой экономики и даже отдельных рыночных экономик велик. Системная устойчивость рыночного хозяйства - не само собой разумеющаяся вещь. Из всех комбинаций системных факторов, определяющих системную индивидуальность рыночного хозяйства, устойчиво возможны лишь некоторые.

А будущая физиономия мировой экономики, безотносительно к типам экономической политики, зависит от того, какие комбинации таких факторов устойчивы, а какие нет. Она зависит от того, какие комбинации системных факторов делают возможной системную устойчивость экономики, а какие исключают ее на мировом и страновом уровне. Она зависит от того, какие комбинации факторов делают возможным экономический рост и структурное развитие, а какие им не благоприятствуют или даже просто их исключают.

Глава 2. Свойства хозяйственных систем и причины недостаточной разработанности проблемы системных изменений в экономике

В большинстве случаев не только в краткосрочной ретроспективе, но и зачастую в средне-долгосрочной ретроспективе, - изменения в экономическом (хозяйственном) механизме слабо наблюдаемы. А изменения в воспроизводственном контуре - наоборот, хорошо наблюдаемы и в большинстве случаев легко поддаются измерению. В результате, хотя сам факт эволюции хозяйственных систем и был осознан давно, но почти одновременно с осознанием самого этого факта проявилась тенденция сведения самого процесса эволюции хозяйственных систем к изменениям в воспроизводственном контуре. И, прежде всего, изменениям в технологическом базисе и объеме и структуре производства.

Уже в начале XIX века начали предприниматься попытки (в рамках "материалистического" истолкования истории) установления связи между изменениями в воспроизводственном контуре (и, прежде всего, в производственном аппарате и технологии) и изменениями в социальной и политической сфере. Взаимозависимости же изменений в воспроизводственном контуре и экономическом (или хозяйственном) механизме почти не уделялось внимания. Более того, сам факт наличия эволюционных изменений в экономическом механизме, как правило, недооценивался. Соответственно, недооценивались и кумулятивные эффекты, которые могут создать такого рода изменения.

Показателем общей тенденции недооценки эффектов эволюционной изменчивости экономического механизма (и вообще его изменчивости) на ранних этапах развития экономической теории является то, что ее не избежал К.Маркс, а вслед за ним и представители марксистской научной традиции, с ее апологией экономического детерминизма. На практике в поле зрения Маркса и его последователей находились главным образом изменения в воспроизводственном контуре. А рыночный механизм как таковой рассматривался Марксом почти исключительно применительно к проблеме периодических кризисов производства.

Основным же элементом экономического механизма, который оказался в поле зрения Маркса и его последователей (помимо "алгоритма" возникновения кризисов перепроизводства), были так называемые производственные отношения. Понимаемые как отношения, возникающие между людьми в процессе производства и распределения материальных благ. Причем делался вывод, что эти отношения в связи с развитием производительных сил - периодически претерпевают радикальные изменения. А вместе с ними претерпевает изменения и сам экономический механизм, и социально-экономическая "формация" в целом.

Из жесткой критики Марксом анархии капиталистического производства (порождаемой, по Марксу, самими фактами работы на рынок и наличия частной собственности на средства производства) следовало, что при социализме (коммунизме) анархия производства будет изжита. И, значит, экономика начнет организовываться преимущественно административными средствами. И приобретет в теории непосредственно-общественный, а на практике - государственный характер.

Получалось, что очередное скачкообразное изменение в экономическом механизме, связанное с переходом от "капитализма" к "социализму-коммунизму", должно было привести к уничтожению самой системы рыночных отношений и, значит, денег. Именно такой вывод сделали Маркс и его последователи. И именно в

соответствии с этим выводом последователи Маркса действовали в XX веке во всех странах, где они получали власть. Прежде всего, в России - СССР.

Марксизм представлял собой, поскольку в нем вообще рассматривалась проблема экономического механизма, попытку создания теории изменений этого механизма. Однако марксизм не разобрался толком, что этот механизм собой представляет, и каким образом он вообще эволюционировал после возникновения государства и рыночных (или квазирыночных) отношений. Соответственно, Маркс не рассматривал на серьезном теоретическом уровне вопрос: а можно ли вообще "избавиться" от рынка, и какова будет экономическая цена такого избавления.

Однако, при всех перечисленных дефектах марксистского подхода к проблеме изменчивости хозяйственных систем и экономических механизмов, у этого подхода есть несомненное научное достижение. Оно, поскольку речь идет о теории изменчивости хозяйственных систем (или, что одно и то же, теории экономических трансформаций), состоит в осознании самого факта системной нестабильности рыночной экономики. А также факта наличия определенных тенденций изменения структуры хозяйственных систем и обеспечивающих их функционирование экономических механизмов. Именно эти бесспорные научные результаты стали одной из главных причин живучести марксизма.

Научные противники марксизма в XIX веке и позднее занимались не столько проблемой эволюции экономического механизма, сколько попытками разобраться в том, что он собой представляет. С точки зрения логики развития экономической теории это был совершенно оправданный подход: прежде, чем исследовать закономерности эволюции какой-либо системы, нужно разобраться с том, чем она в действительности является.

Эта задача в определенной степени была решена в рамках неоклассического теоретического синтеза (Альфред Маршалл и др.). Неоклассики сделали великое дело: они создали первый вариант теории рыночного механизма, базирующийся на принципе отождествления реальной экономики с ее малоразмерной моделью (моделями). Неоклассики описали эти модели переменными, соответствующими понятиям спроса, предложения, равновесия спроса и предложения, равновесной цены, факторов производства и некоторых других, поддающихся количественному определению.

Только с этого момента появилась возможность говорить о состоянии рыночного механизма и условиях его эффективности (равновесность цен, конкурентность рынков, эффективность использования факторов производства) предметно и конкретно. Популярность и живучесть неоклассической экономической теории связана именно с тем обстоятельством, что она основывается на определенной, поддающейся количественному анализу, модели экономического механизма рыночной экономики.

Как ни парадоксально, но эпоха доминирования неоклассической экономической теории в научном мире (если не брать в расчет марксистов) была эпохой преобладания неомеркантилистских моделей экономической политики, в тех или иных вариантах всегда предполагающих существенную степень вмешательства государства в хозяйственную жизнь. Так было во время Первой мировой войны, во время Второй мировой войны и длительное время после нее. Это была эпоха регулируемых экономик.

Причина данного феномена в том, что "экономические практики", вплоть до 70-х годов XX века, не принимали в расчет ни экономические теории, ни мнения теоретиков, по преимуществу относясь к тем и другим с откровенным пренебрежением (1). Они предпочитали "здравый смысл" и "метод проб и ошибок". Таким образом, существовала ситуация, когда экономическая теория жила сама по себе, а экономическая практика - сама по себе.

Вопрос о степени соответствия постулатов неоклассической экономической теории (в первую очередь, о достаточной эффективности действия рыночных сил применительно к высоколиберализованной экономике) остро встал первый раз в связи с мировым кризисом 1929-1932 гг. Соответственно, возник вопрос о степени соответствия реальному положению вещей неоклассических представлений об условиях эффективности рыночного механизма. И о возможности сведения в чисто теоретическом плане экономического механизма вообще (как системы, обеспечивающей координацию экономических процессов и эффективное функционирование экономики) к рыночному механизму.

И тогда широко распространилась точка зрения о недостаточной эффективности рыночной координации экономических процессов. То есть в этом отношении произошел возврат к точке зрения меркантилистов.

Принятие такой точки зрения автоматически означало в теоретическом плане полный или частичный отказ от концепции экономического механизма, основанной на его сведении к абстрактному рынку. И, значит, переход к концепции экономического механизма, основанной на принципе оптимального (для данных конкретных хозяйственных условий) сочетания рыночного и нерыночного регулирования экономики.

Характер экономической ситуации, однако, выдвигал на первый план не задачу разработки концепции экономического механизма, более общей, чем ее неоклассический вариант. Актуальная задача была другой: разработка теории регулирования экономических процессов в условиях кризиса или депрессии с целью их изживания.

Кейнсианская теория и представляла собой фактически теорию управления развитой рыночной экономикой, адекватно реагирующей на управляющие воздействия средствами денежно-кредитной и бюджетной политики. Однако эта теория не являлась ни теорией экономического механизма вообще, ни даже теорией системы рынков, как составляющей экономического механизма. Как говорит само название главной работы Дж.М.Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег", Кейнса интересовали главным образом два рынка - труда и денег.

Задача создания достаточной общей теории экономического механизма (и даже более частной теории экономического регулирования) не была решена ни Кейнсом, ни его последователями. Неполнота проделанной ими работы хорошо видна из того, что после того, как после 1945 г. развитым экономикам с помощью вмешательства государства и сильной делиберализации удалось решить основные экономические проблемы (и, в частности, устоять в ходе "соревнования двух систем"), популярность неоклассического теоретического синтеза начала возрастать. Как если бы все перечисленные важнейшие экономические результаты были получены в соответствии с его рецептами.

Здесь, конечно, сыграл свою роль "эффект контраста". Сравнительно с "социалистическими" экономиками - экономики развитых стран даже в 50-е-60-е годы XX века (когда системы государственного регулирования там достигли полного расцвета) производили впечатление "почти чистых либеральных экономик". Хотя они таковыми, безусловно, не были.

Чрезвычайная устойчивость классической и неоклассической экономической традиции имеет, помимо причин, связанных с состоянием и логикой развития экономической теории в целом, и социологические причины - повсеместное распространение стремления к экономической свободе. Переход к системе регулируемых экономик не только не уничтожил это стремление (постоянную конкуренцию которому составляет стремление к экономической справедливости), но и,

в известном смысле, способствовал его осознанию (о чем ярко свидетельствуют работы Ф.фон Хайека) и распространению.

В социально-психологическом плане именно указанное обстоятельство является причиной того, что, начиная со второй половины 70-х годов XX века, начало очевидно проявляться стремление перестроить реальную экономику в соответствии с идеями классической и неоклассической теории. То есть на началах минимизации государственного вмешательства в экономику и максимизации степени ее приватизированности и либерализованности.

Но при этом можно предположить, что если бы противники неоклассического теоретического синтеза сумели бы создать (и популяризировать) достаточно разработанную альтернативную теорию экономического механизма рыночного хозяйства, позволяющую сделать определенные и надежные выводы относительно условий его эффективности, то неоклассическая экономическая теория уже в 1970-е годы утратила бы свою научную жизнеспособность. Безотносительно к тому, как обстоит дело со стремлением к экономической свободе.

Хорошо известно, что наиболее опасный этап для любой социальной и экономической теории - это попытки ее реализации на практике. Как правило, при этом происходит следующее.

Сначала теория становится чрезвычайно популярной ("овладевает массами"). Затем начинаются попытки ее практического воплощения. В ходе этих попыток выясняется, что теория далеко не так совершенна, как предполагалось, или даже вовсе не годится для практической реализации, несмотря на ее репутацию.

После этого в свои права вновь начинает вступать практика (и практики, лишенные определенных теоретических предпочтений). Соответственно, разрыв между теорией и реальностью вновь начинает увеличиваться. При этом теория, попытки реализации которой у всех на глазах провалились (и привели к появлению непредвиденных социальных и экономических "мутантов"), обычно в течение некоторого времени продолжает сохранять ореол истины если не в последней, то в предпоследней инстанции.

Именно так обстояло дело с попытками реализации на практике марксистской экономической, социальной и политической теории. И до известной степени именно так обстоит дело с попытками перестройки (с конца 1970-х годов) мировой экономики, а также национальных и частных экономик, на основе максимального приближения их характеристик к параметрам, вытекающим из основных постулатов неоклассического теоретического синтеза.

В первом случае возникло такое, совершенно не предвиденное ни современниками, ни членами, ни "вождями" марксистских партий, явление, как система экономического и социального тоталитаризма. Во втором случае - потерпела крах попытка модернизации отсталых экономик на основе следования принципам максимальной либерализации-приватизации-открытости. И к еще большему краху привели попытки создать, следуя тем же принципам, эффективные рыночные экономики на месте бывших социалистических экономик административного типа.

Но и для мировой экономики в целом результаты применения неоклассических доктрин оказались вовсе не благостными. При реализации в глобальных масштабах программ предельной либерализации финансовых рынков и системы международной торговли, - мировая экономика в целом приобрела к 2002-2003 гг. запас явной системной неустойчивости. Кризис 1929-1932 гг., в конце концов, можно было объяснить особыми обстоятельствами, включая переобремененность мировой экономики долгами после первой мировой войны. Однако серию экономических провалов и катастроф, имевшую место в 1980-е - 1990-е годы и позже в странах со

слабыми экономиками, проводивших политику предельной либерализованности и открытости, - особым, исключительно неблагоприятным стечением обстоятельств или "ошибками" объяснить крайне трудно.

И эта серия провалов однозначно свидетельствует, что неоклассическая экономическая теория весьма несовершенна. И что предусматриваемая ею концепция эффективности экономического механизма вообще и рыночного механизма в частности - далека от адекватного описания хозяйственной реальности.

Несоответствие ожиданиям результатов применения неоклассических экономических рецептов стимулировало еще в 1980-е годы разработку экономических теорий и концепций, либо альтернативных неоклассической теории в целом (и неоклассической концепции экономического механизма, в частности), либо дополнительных к ней. Соответственно, период после 1980 г. стал, в каком-то смысле, периодом Великого теоретического синтеза.

В этот период создавались новые теоретические подходы и интенсивно велись разработки теоретических концепций, корни которых могут быть отнесены еще к 1930-м годам (в том числе теорий управления экономикой).

Именно в период после 1980 г. были достигнуты значительные успехи в области исследования влияния институциональных факторов на экономическую эффективность. Хотя еще Адам Смит достаточно хорошо сознавал экономическое значение институциональных факторов и их способность мощно влиять на результаты действия рыночных сил (2), после Адама Смита институциональным факторам экономической эффективности длительное время не уделялось того внимания, которое они заслуживали.

Однако ситуация, когда сплошь и рядом поведение конкретных экономик далеко не соответствует тому, каким оно должно быть при данных условиях, исходя из положений неоклассической экономической теории, - требовала новых решений. Именно так возникли благоприятные предпосылки для развития теории институциональных факторов эффективности рыночного хозяйства. И для соответствующей корректировки неоклассических представлений об условиях эффективности рыночного механизма и природе экономического механизма.

Институциональная экономическая теория (или теория институциональных факторов эффективности рыночного хозяйства) может рассматриваться и как теория, дополнительная к неоклассической экономической теории. Однако очевидно также, что выводы об условиях экономической эффективности, которые следуют из теории институциональных факторов, сплошь и рядом противоречат неоклассической экономической теории. То есть эти теории могут рассматриваться и как взаимно-конкурентные.

Отметим, что сфера влияния неоклассической теории в последние десятилетия прогрессивно сокращалась, также, по мере развития:

- теории внеэкономических факторов эффективности рыночного хозяйства;
- теории эффективности предпринимательского сообщества;
- теории внеценовых факторов рыночного равновесия;
- теории системы рынков (и, в частности, теории взаимодействия различных категорий рынков и теории олигопольных и монопольных рынков);
- теории экономических рисков и экономических конфликтов;
- теории нелегитимных форм экономического поведения и криминальной (нелегитимизированной) системы рыночного хозяйства;
- системной теории экономических механизмов (и, прежде всего, рыночного механизма);
- теории хозяйственных систем в целом.

В связи с этим стоит подчеркнуть, что еще 6 лет назад известный российский экономист Ю.Я.Ольсевич писал: "…отвечающая современным требованиям и возможностям программа преподавания экономической теории на экономическом факультете университетов… должна включать четыре относительно самостоятельных, но увязанных цикла занятий:

1. Общая теория хозяйственных систем и их трансформаций.
2. Теория рыночного равновесия и макроэкономического регулирования.
3. Теория институциональных структур рыночного хозяйства.
4. Теория экономического роста в национальном и мировом хозяйстве" (3).

Но в вопросе о системных характеристиках экономического механизма и факторах, влияющих на его эффективность, вплоть до относительно недавнего времени существовала совершенно недостаточная ясность. И, видимо, именно поэтому теория трансформации хозяйственных систем (и в особенности теория трансформации экономического механизма) относилась к категории наименее разработанных областей экономики.

То есть налицо очень серьезная диспропорция между склонностью экономистов-теоретиков (и уверовавших в их творения практиков) к конструированию экономических систем - и разработанностью теоретического аппарата, который бы позволял оценивать заранее, до начала масштабных экономических экспериментов, их последствия. И лишь в последнее время эта диспропорция начала постепенно ликвидироваться.

В то же время в настоящее время еще нельзя дать однозначного ответа на вопрос: "создана или не создана к настоящему времени удовлетворительная теория экономического механизма рыночного хозяйства". Однако, несомненно то, что к настоящему моменту выявлены все основные элементы экономического механизма (инвариантные к типам воспроизводственного контура) и все основные факторы (опять-таки инвариантные к типам воспроизводственной программы), которые влияют на работу этого экономического механизма. Что позволяет говорить о том, что (по крайней мере, в первом приближении) системные характеристики экономического механизма, и в том числе его чисто рыночной составляющей (система рынков), - установлены.

Тем самым, наконец-то, созданы достаточные предпосылки для анализа процесса эволюции экономического механизма рыночного хозяйства. И, значит, для создания полномасштабной теории экономической эволюции и теории трансформации хозяйственных систем, которая до сих пор сохраняла преимуществу характер частной теории эволюции воспроизводственного контура.

Глава 3. Эволюция хозяйственных систем и фактор государства

3.1. Государство и экономика в древности и средневековье

Государственное управление экономикой в древности и средневековье: характер и мотивации

Характерная особенность ранних цивилизационных систем - их слабая дифференцированность и, прежде всего, слабая отделенность экономических институтов от социальных институтов. Сословная структура, например, - это социальный феномен, но вместе с некоторыми сословиями сопрягаются и определенные хозяйственные функции. Система общинного землевладения в древней и средневековой Индии - это социальный и одновременно экономической институт. Храмовое (или церковное, монастырское) землевладение во многих цивилизациях Запада и Востока - это социальный институт, но одновременно это и институт экономический.

При такой совмещенности социальных и экономических институтов управление вторыми всегда предполагало управление первыми. И наоборот: достижение социальных целей (в числе которых неизбежно фигурировала и социальная стабильность) всегда предполагало и достижение определенных экономических целей.

Поскольку древнее и средневековое государство было социально активно (как, впрочем, и современное нам государство), оно было и экономически активно. Поскольку социальные отношения были регламентированы - управление экономикой также приобретало, насколько это позволяли хозяйственные и социальные реальности, черты регламентации. Зачастую - достаточно мелочной.

Причем положение таким было уже в древности.

И потому известные трактаты экономического и политико-экономического содержания, созданные в Китае и Индии в древности, меньше всего похожи на научные работы в нашем смысле слова. Это - своего рода инструкции, наподобие русского Домостроя XVI века. Их содержание сводится к разъяснению того, "как должно быть".

Китай

Так, например, из древнекитайских трактатов "Гуаньцзи" (IV-III вв. до н.э.) и "Шо Хо" ("Продовольствие и товары") можно узнать, что и как нужно делать, но нельзя узнать - почему. Например, можно узнать, что "Каждая женщина для работы должна иметь одну иглу, один нож. Каждый пахарь для работы должен иметь одну соху, один плуг, один серп. Мастер по изготовлению колесниц должен иметь один топор, одну пилу, одно шило, одну стамеску" (1). Довольно подробно описывается, как функционирует система соляной монополии (причем авторы трактата не забывают упомянуть о необходимости поощрений за доносы властям по поводу всяких правонарушений, связанных с добычей и реализацией соли) и система государственного хозяйства в целом.

Перечисляются и функции государства - поддержание системы ирригации, организация борьбы со стихийными бедствиями, строительство оборонительных сооружений (что характерно, Великая Китайская стена была построена в основном еще в период "воюющих царств", до образования единого китайского государства).

Как пишет Й.Шумпетер, в Древнем Китае "мы обнаруживаем высокоразвитое общественное управление, повседневно занимающееся аграрными, коммерческими и финансовыми вопросами" (2).

Система мотивации форм экономической и административной активности в древних китайских трактатах - не экономическая, а политическая либо морально-этическая. Например, в "Гуаньцзы" утверждается, что "...ученым людям, крестьянам, ремесленникам и торговцам, четырем группам населения, представляющим основу страны, нельзя давать жить вперемежку" (3). Почему же? Оказывается потому, что "Если они будут жить вперемежку, то возникнет путаница в речах и неустойчивость в делах" (4). Этот своеобразный мотивационный момент (примеры можно умножать) отображает тот кардинальный факт, что система экономического долженствования определяется в соответствии с социальными и политическими приоритетами.

По Марксу, параметры экономической системы должны определять параметры социокультурной и политической системы. В древнем Китае, однако, дело обстоит явно наоборот: параметры хозяйственного механизма (если не целиком, то в очень значительной части) определяются, исходя из априори принятых параметров социокультурной и политической среды.

Точно так же обстояло дело и через 20 столетий, при династии Мин, последней чисто Китайской династии Императорского периода китайской истории. То же сословное деление, та же регламентация, те же государственные монополии. Та же забота о "тишине" в государстве. На всякий случай была свернута заморская торговля китайских купцов (монополизированная, соответственно, их зарубежными конкурентами), еще при монголах очень значительная (5). И в данном случае параметры хозяйственной системы Китая определялись, поскольку это зависело от власти (а от нее зависело все), исходя из системы социальных и политических приоритетов.

В период Сунской династии (бассейн Янцзы), перед завоеванием страны монголами и в первый период после этого завоевания, как свидетельствует в качестве очевидца Марко Поло, торговые обороты только столицы и приморских городов превышали торговые обороты тогдашней Европы.

Денежное хозяйство Китая еще при Хубилай-хане (вторая половина XIV в.), построенное на принципе широкого использования бумажных денег, по свидетельству того же Марко Поло (имевшего полную возможность в качестве правителя г. Яньчжоу разобраться в реальном положении вещей), явно было более развито, чем в Европе (6).

Казалось бы, капитализм в Китае уже тогда вполне мог состояться. Но он не состоялся, потому что развитие экономического механизма в XV-XVI вв. вновь было подчинено традиционным социокультурным и политическим приоритетам.

Индия

Управление функционированием хозяйственной системы в древней и средневековой Индии производилось на примерно тех же основаниях, что и в древнем и средневековом Китае. То есть, исходя из системы социальных и политических приоритетов.

Достаточно рано управление экономическими процессами в Индии приобрело характер, вполне сознательный с точки зрения мотивации и используемых приемов управления. Видимо, имелось нечто вроде учебников или инструктивных материалов, в которых сообщалось, как и что нужно делать.

Одним из подобных пособий, вероятно, был написанный в IV в. до н.э. трактат "Артхашастра", в третьем и четвертом разделах которого рассматриваются, соответственно, вопросы управления и экономические вопросы.

Подчеркнем, что время написания трактата "Артхашастра" и упоминавшегося выше трактата "Гуаньцзы" практически совпадает. Весьма близки они (в части, касающейся экономических вопросов) и в содержательном плане. Трактат "Артхашастра", поскольку в нем рассматриваются экономические вопросы,

представляет собой также свод нормативных положений и рекомендаций по управлению, "социальному планированию" и хозяйственной деятельности. Автор трактата не забывает, например, упомянуть о том, что жилища жрецов, ученых, советников, представителей администрации должны размещаться в черте города, а ремесленников - вне города.

Как и в Древнем Китае , в древней Индии наличие четкого сословного деления (более жесткого, чем в Китае) корреспондирует с наличием развитой государственной хозяйственной системы и развитой государственной системы управления. В трактате упоминаются градоначальники, "заведующие хлебом, торговлей, материалами", а также "военные надзиратели" (7).

Картина, которую рисует трактат, соответствует ситуации высокой экономической и социальной активности государства. В числе функций государства, упоминаемых в трактате, - прокладывание (разумеется, силами населения) дорог различных категорий, включая "секретные пути" и дороги для слонов, а также создание страховых продовольственных и непродовольственных запасов, рассчитанных на несколько лет пользования (8).

Хозяйственная система Древней Индии, какой она рисуется трактатом "Артхашастра", - это своего рода служанка системы религиозных, социальных и государственных институтов. Ее автономность относительно этих институтов незначительна. В этом отношении Индия ничем не отличается от Древнего и средневекового Китая.

Спустя 20 столетий, при Великих Моголах (XVI в.), несмотря на то, что государи - мусульмане, положение в основном примерно такое же, как и в эпоху Чандрагупты. Параметры экономической системы задаются в соответствии с параметрами государственной политики и традицией. Государство по-прежнему занимается (или, по крайней мере, считает себя обязанным заниматься) поддержанием работоспособности оросительных систем. При Акбаре, наиболее могущественном из могольских правителей, налог на сельскохозяйственное население имеет, как и при Чандрагупте, натуральную форму. Норма обложения - до 30%.

Правда, при преемниках Акбара была предпринята попытка заменить натуральный налог денежным. Причем такая попытка сама по себе свидетельствует о довольно высоко развитых товарно-денежных отношениях, система которых формировалась в течение двух тысячелетий. Однако в чисто экономическом плане эта попытка оказалась малоуспешной.

Начиная с конца X столетия нашей эры, Индия постепенно завоевывалась мусульманскими соседями, хотя в XVI веке на Юге Индостанского полуострова еще существовало крупное государство Виджаянагар с правителями-индуистами (завоевано в 1564 г.) (9). При этом историки отмечают, что мусульманские завоевания оказали на развитие хозяйственной системы индийских государств в основном регрессивное влияние. В целом они способствовали натурализации экономических трансакций и использованию примитивных форм перераспределения общественного продукта в виде системы поместного землевладения (пользование доходами с поместья при условии службы).

В государстве султанов из династии мамлюков (XIII-XIV вв.) "помещикам" (иктадарам) раздавалось под условие службы несколько сот тысяч наделов (икта). Эта система была близка существовавшей в России при Иване Ш и позднее, вплоть до первых Романовых. В Империи Великих Моголов система икта была заменена системой джагиров, фактически ленных владений. Большая часть Империи была поделена между 415 крупнейшими пользователями джагиров - джагирдарами (10),

которые были обязаны выставлять с джагира определенное количество воинов в зависимости от его размеров (в некоторых случаях - десятки тысяч).

Фактор государства и условия развития хозяйственной системы и хозяйственного механизма в древности и средневековье

Для экономической науки традиционным является представление, что сначала возникают некие первичные ячейки (первичные экономические модули) более или менее развитой хозяйственной деятельности, а затем на их базе формируются политические образования государственного типа.

В ряде случаев дело обстоит действительно так. Но отнюдь не всегда. Достаточным условием возникновения крупного центра политической власти в древности и средневековье зачастую являлось наличие базы в виде первичных экономических модулей, способных выделять прибавочный продукт лишь в натуральной форме (семейные, родовые, племенные хозяйства). Великие кочевые империи (и в том числе империя Чингис-хана) в момент своего зарождения, уже располагая значительными силами, зачастую обладали лишь такого рода неразвитой экономической базой.

Сходная ситуация была и с "варварскими королевствами", или, точнее, с теми политическими образованиями, на основе которых они формировались. Государственность на Руси в момент ее появления тоже не имела в своем распоряжении более или менее развитой хозяйственной системы. Так же обстояло дело и в Древнем Китае (Иньское государство), в Египте, в Шумере, наверняка - в Индии.

Поэтому, хотя развитая хозяйственная система может "создать" государство, или, строго говоря, стать для него фундаментом, но первичные государственные или протогосударственные политические структуры могут возникать и в отсутствие развитой хозяйственной системы. И в таких случаях хозяйственная система в более или менее развитом варианте (типа того, который нам демонстрирует "Артхашастра") создавалась государством. Но при этом, параллельно усложнению и развитию хозяйственной системы, изменялось и государство, эволюционируя от примитивных форм к более сложным.

Исходная точка этого процесса - примитивное государство, способное, однако, мобилизовать и перераспределять ресурсы в натуральной форме, концентрируя их в центрах управления территорией. Концентрация ресурсов автоматически создает предпосылки для формирования более сложных форм экономической жизни. В частности, отделения ремесла и торговли от непосредственно производящей сельскохозяйственной деятельности. А также отделения торговли от ремесла и возникновения, а затем и расширения сферы денежного обращения.

Переход примитивного государства к активной экономической деятельности диктовался необходимостью расширения ресурсной базы в условиях сильных ограничений на перераспределительный процесс (в том числе, ограничений транспортного характера), связанных с натуральным характером налогообложения. При этом сам натуральный характер налогообложения являлся фактором, способствующим экономической активизации государства. Хотя бы потому, что обеспечение государства ресурсами за счет налога, взыскиваемого в натуральной форме, предполагало наличие складов для хранения соответствующих продуктов и дорог для их транспортировки. И именно поэтому, в первую очередь, индийскому государству времен Чандрагупты приходилось заниматься дорожным строительством.

Можно обобщить: если государство возникает на неразвитой экономической базе (и, соответственно, на базе неразвитой хозяйственной системы), оно в силу характера

выполняемых им функций и порождаемой ими потребности в ресурсах всегда начинает развивать и экономическую базу, и хозяйственную систему. При этом целью, как правило, является максимизация ресурса, извлекаемого для нужд государства.

Если исходной точкой процесса является примитивная государственная или квазигосударственная система и неразвитая хозяйственная система, государство, развивая хозяйственную систему, также развивается - его функции и системные характеристики усложняются. Государство, которое имеет в своем распоряжении центральный и местный административный аппарат и которое по разным параметрам регулирует экономические процессы и даже создает страховые запасы (как государство, описываемое Артхашастрой) - это далеко не то же самое, что государство, живущее за счет механического отчуждения части общественного продукта "по праву завоевателя".

В процессе взаимодействия государства и хозяйственной системы (и связанной с этим взаимодействием их взаимной эволюции) - рано или поздно возникает момент, когда автономность сформированного при существенном участии государства хозяйственного механизма начинает возрастать.

При этом можно выделить несколько факторов, способствующих росту автономности хозяйственного механизма.

Прежде всего, это рост городских центров, монетизация обмена и, как следствие, рост торговли. Специфика последней как вида экономической деятельности состоит в том, что возможности ее регламентации относительно невелики (во всяком случае, гораздо меньше, чем для других видов экономической деятельности). Это, очевидно, относится и к внешней торговле.

Появление ссудной деятельности - еще один фактор, способствующий автономизации экономического механизма от государственных и социальных институтов. Чем более развита система рынков и рыночный механизм в целом, тем они более автономны от государственного и социального механизма. И то же самое относится к экономическому механизму в целом.

Еще одним фактором, способствующим автономизации экономического механизма, является рост собственности, реально находящейся в распоряжении частных лиц. И, тем более, этому способствует рост массы собственности, которая признается частной соответствующим законами.

Здесь нужно, однако, учитывать, что в условиях древних и средневековых государств Востока большая часть собственности фактически имела двойной статус. С одной стороны, государство обладало практически неограниченными возможностями отчуждения любой частной собственности, и предъявляло сплошь и рядом претензии на саму личность подданного. И это делало любую личную собственность с неизбежностью "условно-частной". С другой стороны, на практике держатель личной собственности обладал многими правами ее абсолютного владельца.

Кроме того, в условиях высокого уровня военных рисков право владения собственностью, совершенно безотносительно к фактору государства, приобретало до известной степени временный и условный характер. Тем не менее, на практике даже в обществах древности, не говоря уже о средневековье, отмечается общая закономерность: чем больше был удельный вес частной собственности (хотя бы и в варианте условно-частной собственности) в общей массе собственности, тем больше была степень автономности хозяйственной системы от государства.

В принципе, наверное, можно себе представить и вариант, когда такая автономизация хозяйственной системы от государства достигает своего предела. Когда экономика функционирует сама по себе, при минимальной государственной регламентации, а государственный механизм сам по себе, ограничиваясь лишь налоговыми изъятиями из экономики.

Но практически, в реальности, в государственных образованиях древности и даже средневековья (если не брать в расчет исключения в виде торгово-колониальных образований полисного типа) высокая степень автономности хозяйственного механизма от государственного механизма, религиозных институтов и социальной ткани общества вообще не могла быть достигнута.

И одна из главных причин этого - высокий уровень военных рисков.

Фактор военных конфликтов и военных рисков как ограничитель способности хозяйственной системы развиваться под влиянием внутрисистемных процессов

Описанное выше возникновение поместно-ленной системы может рассматриваться как результат своеобразной адаптации социально-экономического целого к ситуации высоких военных рисков. Причем, разумеется, эта адаптация может производиться и другими способами и институциональными механизмами. Но во всех случаях это происходит за счет увеличения регулируемого государством перераспределения, в той или иной форме, экономических ресурсов, а также за счет участия государства в непосредственно-экономической деятельности.

Известные исторические факты позволяют сделать достаточно очевидный вывод о том, что ситуация высоких военных рисков способствует интеграции хозяйственного и социального (в широком смысле слова) механизмов и уменьшению собственной автономности хозяйственных механизмов.

Так, например, политика расширения хозяйственной территории, поскольку она предполагает значительный объем военных усилий и их ресурсного обеспечения и создает военные риски, автоматически повышает степень интегрированности экономического и социально-политического механизмов. Тот же самый результат порождается политикой взимания "военного налога" (захват имущества, людей, контрибуции) в рамках наступательной военной политики. Более того, здесь взимание подобного "военного налога" нередко превращается в своеобразный вид экономической деятельности.

И, наконец, к точно такому же результату приводит политика стратегической обороны при наличии больших долговременных военных рисков. Поскольку подобная политика предполагает крупные размеры государственного перераспределения экономических ресурсов. А такое перераспределение, в свою очередь, неизбежно начинает существенно (иногда - решающим образом) влиять на развитие воспроизводственных процессов.

Так может обстоять дело даже сегодня. И так оно сплошь и рядом обстояло в древности и средневековье.

Военная экономика, основанная на "военном налоге" в указанном выше смысле (типичная для государственных образований на базе кочевнического уклада), - это всегда экономика с исключительно высокой степенью интегрированности двух механизмов. Надстроечного над основным укладом хозяйственного механизма - и политического механизма. В таких условиях способность соответствующего хозяйственного механизма к саморазвитию под влиянием внутрисистемных, чисто экономических, факторов - незначительна.

Именно по этой причине исследователи обнаруживают устойчивые параллели и прямые аналогии в хозяйственных механизмах государственных или протогосударственных образований, складывавшихся к северу от Китая во времена сюнну, позднейших тюркских каганатов, империи Чингис-хана при жизни ее основателя, Золотой Орды (улуса Джучиева) и Крымского ханства XVII века.

Государства степняков возникали и распадались, но экономический механизм, обеспечивавший их функционирование, по существу не слишком менялся в течение тысячелетий. И его сверхстабильность находится в прямой связи с крайней нестабильностью политической сферы указанных государств, порождавшей очень высокий уровень конъюнктурных хозяйственных рисков.

Но тогда аналогичный эффект (хотя, разумеется, с особенностями, обусловленными конкретной исторической ситуацией) должен иметь место во всех случаях, когда экономический механизм функционирует в ситуации высоких военных рисков. И он действительно наблюдается. И история Индии, Китая, России (а в еще большей степени история Средней Азии), - дают этому убедительные примеры.

Чем выше внутренняя конфликтность общества, чем больше интенсивность соответствующих конфликтов в период их максимального развития, - тем менее благоприятны условия для развития экономического механизма под влиянием внутрисистемных факторов. И тем больше вероятность его периодических регрессивных изменений.

Точно так же наличие государственных образований, формирующихся на базе кочевого уклада (само существование которых невозможно без периодического взимания "военного налога" с соседей), - оказывает парализующее влияние как в целом на развитие экономики их соседей, так и на развитие хозяйственных механизмов, обеспечивающих функционирование этой экономики.

Если взять историю России, то очевидно парализующее влияние соседства со Степью на развитие ее экономики уже в первый период существования Русского государства (до нашествия Батыя в 1237 г.). Результатом этого соседства, в частности, стало перемещение центра Русской государственной системы из черноземной полосы в нечерноземную, заведомо менее благоприятную для развития сельского хозяйства.

Однако после того, как возникла империя Чингизидов, военные ресурсы которой делали возможным проникновение завоевателей вплоть до верховьев Волги, удаленность от степи не спасла Северо-Восточную Русь, и она незамедлительно подверглась разгрому. Следствием которого стал не только упадок производства ввиду уничтожения массы населения и основных ремесленно-торговых центров, но и деградация хозяйственного механизма (в том числе потому, что выплата дани серебром способствовала свертыванию денежного оборота и натурализации хозяйства).

С середины XIII века по начало XIV века развитие хозяйственного механизма под влиянием внутрисистемных факторов практически на всей территории Северо-Восточной России было заблокировано наличием высоких военных рисков. Именно по этой причине хозяйственный механизм был как бы отчасти "поглощен" государственным механизмом. Но и в XV-XVI веках уровень военных рисков оставался весьма высоким. И это препятствовало не только развитию хозяйственной системы в целом, но и развитию хозяйственного механизма в направлении повышения его автономности.

Ричард Пайпс, фиксируя факт "поглощенности" в России экономического механизма государственным (и, соответственно, подчиненности экономики государству) в XIII-XVI веках, делает вывод, что эта "поглощенность" - следствие неких чисто внутренних особенностей России. Так сказать, особенностей Российского исторического генотипа (11).

На деле же ларчик открывается достаточно просто, и главная причина в другом. Основная причина феномена, на который обращает внимание Пайпс, - наличие долговременной системы высоких военных рисков.

Фактор высоких военных рисков оказал на экономическую историю России в принципе точно такое же влияние, как на экономическую историю всех государств и

территорий, которые периодически в течение длительного времени становились жертвами вторжений кочевников или же систематически ими эксплуатировались. И в том числе - на экономическую историю и историю хозяйственного механизма в Китае и Индии.

В то же время влияние культурного и религиозного фактора на динамику хозяйственного механизма в России было определенно меньшим, чем в Индии и в Китае. О том, что оно было невелико, говорят феномены Новгородской, а затем Псковской купеческих республик, появление и развитие которых оказалось возможно именно потому, что они сложились вне зоны высоких военных рисков.

Таким образом, военные риски и военные конфликты вызывают регрессивные изменения как в производительных силах, так и в системе экономических институтов и экономическом механизме в целом. Они вызывают снижение системного качества экономического механизма древних и средневековых экономик (считая его тем более высоким, чем более монетизированы экономические трансакции, чем выше в экономике доля городского хозяйства и чем ниже доля лично-зависимого населения).

Связь динамики системного качества экономического механизма с интенсивностью военных конфликтов применительно к условиям древних и средневековых обществ схематически изображена на рис.3.1.

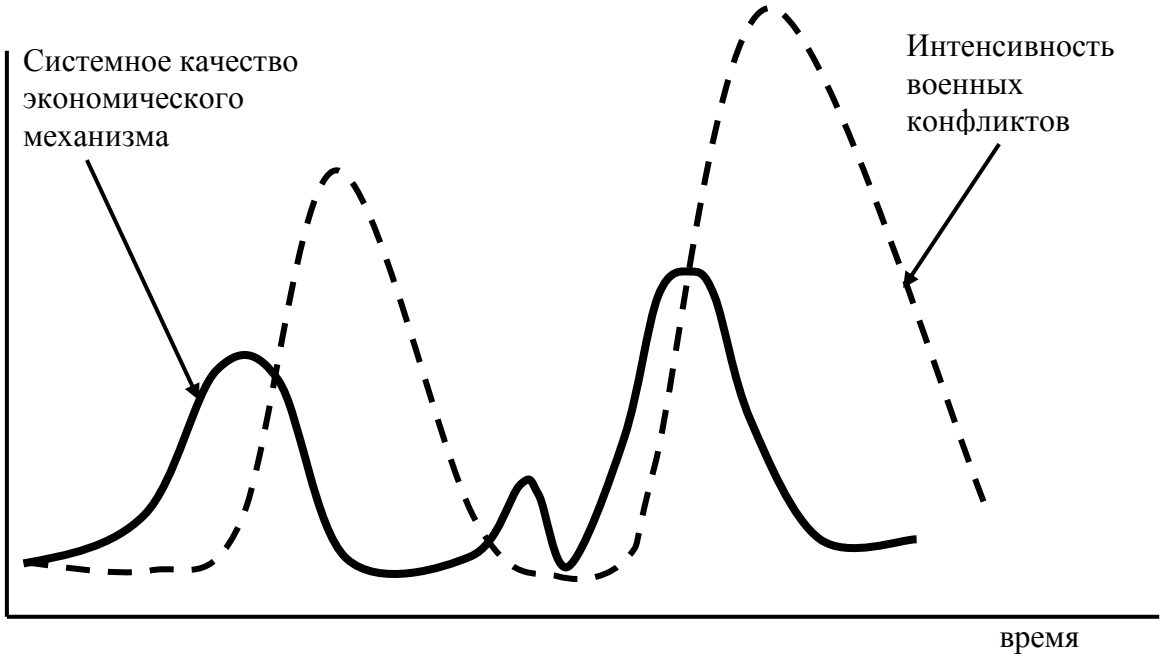


Рис. 3.1. Схема изменения системного качества экономического механизма в связи с интенсивностью военных конфликтов (древность и средневековье).

Интенсивность военных конфликтов не является постоянной величиной. Она, как правило, волнообразно меняется во времени. Системное качество экономического механизма также не является постоянной величиной. Оно (при условии нижекритического уровня интенсивности военных конфликтов) постепенно возрастает за счет процессов самоорганизации.

Однако, как только экономический механизм попадает в зону военного конфликта с вышекритической интенсивностью, происходит снижение его системного качества, которое может принять обвальный характер (как в России после Монгольского завоевания, или в Китае после Маньчжурского завоевания, или в Индии после разрушительных войн последнего императора династии Великих моголов - Аурангзеба (конец XVII века). После этого, как правило, начинается процесс восстановления системного качества экономического механизма.

Схема, приведенная на рис. 3.1, позволяет до известной степени демистифицировать феномен "застойности" форм хозяйственной жизни восточных государств. Причина этой "застойности" - именно в высокой частотности военных конфликтов и их высокой интенсивности. В результате прогрессивные изменения в хозяйственной системе и хозяйственном механизме периодически сменялись регрессивными. И на протяженных временных интервалах общий эффект накопления элементов развития был незначителен.

Отметим, что крах античной хозяйственной системы, с сопутствующим регрессом хозяйственного механизма (натурализация обмена, сужение сферы товарно-денежных отношений, деурбанизация), - также имел главной причиной попадание этой системы (в связи с общим цивилизационным кризисом Ойкумены) в условия, характеризующиеся устойчивым конфликтным потенциалом и многочисленными войнами.

Усредненная энергия этих войн была относительно невелика. Но, поскольку период высокого конфликтного потенциала оказался очень длительным, в конце концов стали неизбежны и глубокие регрессивные изменения в хозяйственной системе.

В то же время существовавшая на Руси до 1237 г. хозяйственная конструкция была примитивизирована в ходе монгольского завоевания (сверхвысокая интенсивность военного воздействия) очень быстро, за 3-4 года.

3.2. Процесс роста независимости хозяйственной системы от государства и проблема инверсии этого процесса

Практически все известные в настоящее время хозяйственные системы, история которых достоверно прослежена, начинались с примитивных хозяйственных структур, бедных внутренними связями (что соответствует неразвитости товарно-денежных отношений) и, как правило, функционирующих в ситуации сильного влияния на их параметры социальных, политических и религиозных институтов. Обычно это происходило в связи с возникновением первых государств и их хозяйственной деятельностью. Такова была исходная точка процесса, приведшего, в конечном счете, к появлению хозяйственных систем с очень значительной степенью автономности от социальных и государственных институтов и способностью эффективного саморазвития под влиянием внутрисистемных факторов.

Способность к саморазвитию под влиянием внутрисистемных факторов у хозяйственной системы в первичной, примитивной фазе обычно была минимальна. Исключением, о котором шла речь выше, являются экономики торгово-колониального характера (например, экономики финикийских городов, Карфагена, Афин). Специфика экономической деятельности в данном случае способствовала минимизации влияния на функционирование хозяйственной системы внеэкономических (и не непосредственно-экономических) факторов. Соответственно, увеличивался вклад развитие хозяйственной системы внутрисистемных процессов.

В условиях древности и средневековья военные риски и конфликты всегда были фактором, усиливающим зависимость хозяйственной системы от государства и способствующим их примитивизации. (Заметим, что в современных условиях, как показали Первая и Вторая мировые войны, эта закономерность выполняется не всегда и не обязательно).

Соответственно, в максимально благоприятном положении в плане накопления эффектов автотрансформации и развития, начиная с древности и вплоть до Нового времени, оказывались экономические образования, которые по условиям своего географического положения были относительно защищены от военных рисков.

Отметим, что древние и средневековые мощные и успешные торговые государства, в силу указанной причины, формировались чаще всего не в центре тогдашнего "цивилизованного мира", а на его периферии. В том числе, все перечисленные Великие торговые города древности, средневековые итальянские торговые республики, Нидерланды, в России - Новгород.

Если внимательно рассмотреть указанный российский пример, то местоположение Новгорода было во многих отношениях неудобным. За исключением одного: оно практически гарантировало городу безопасность на пять столетий, и одновременно позволяло сделать основой экономики широкую торгово-колонизационную деятельность.

Так, в отношении Северо-Запада России, вплоть до Урала, Новгород в классический период своего развития выступал примерно в той же хозяйственной роли, что и Нью-Йорк в начале XVIII века в отношении Северо-Востока современных США.

Точно так же местоположение Нидерландов, с точки зрения условий почвы, рельефа, климата и отдаленности от главных торговых путей, - было не слишком благоприятно. Но с точки зрения возможностей обороны оно было весьма удобно. Что сначала позволило Нидерландам в течение длительного времени беспрепятственно развивать свою хозяйственную систему, а затем устоять во время войны за независимость с Испанией. Все прочие неудобства своего положения Нидерланды, как известно, компенсировали за счет широких торгово-колонизационных предприятий, которые они осуществляли даже в разгар схватки с Испанией.

Именно фактор географического положения сделал возможным беспрепятственное развитие хозяйственной системы Англии под влиянием преимущественно внутрисистемных факторов в течение почти трех столетий. Что, в конечном счете, имело результатом создание в Англии эталонной модели рыночного хозяйства, характеризующейся (поскольку она формировалась в значительной степени на базе торгово-колониальных предприятий) исключительно высокой степенью независимости хозяйственной системы от государства.

Таким образом, экономики с рыночными системами современного типа, с весьма высоким уровнем автономности и значительной способностью к саморазвитию под влиянием внутрисистемных факторов, появились далеко не сразу. Их становление, а также постепенная модернизация хозяйственных систем всех основных европейских государств, как следует из изложенного выше, прошли через ряд фаз.

В условно-обобщенном виде их эволюция выглядит следующим образом:

Фаза 1: в связи с возникновением государственных и полугосударственных образований, стимулировавших развитие товарно-денежных отношений, появляются примитивные хозяйственные системы с ограниченной способностью саморазвития под влиянием внутрисистемных факторов.

Фаза 2: появляются экономики торгово-колониального типа с довольно высокой степенью развитости товарно-денежных отношений, способные к развитию под

влиянием внутрисистемных факторов (экономики финикийских городов, полисные экономики в древней Греции).

Фаза 3: массовое появление экономик, способных развиваться под влиянием внутрисистемных факторов, с высокой степенью автономности от государственных структур. Результатом этого развития является массовое появление банковских учреждений (в итальянских центрах рыночного хозяйства - с XIII века), что знаменует собой решающий шаг в процессе формирования рыночного хозяйства современного типа.

Фаза 4: появление современных форм рыночного хозяйства, в экономическом плане основывающихся на широких торгово-колониальных предприятиях (Нидерланды, Англия), с очень высокой степенью автономности хозяйственной системы относительно разнообразных социальных институтов, включая государство.

Фаза 5 (частично совмещается с фазой 4): распространение модернизированных форм рыночного хозяйства по горизонтали, освоение ими большей части европейского экономического пространства; начало экспорта модернизированных форм рыночного хозяйства в колонии (в заметных размерах - с начала XVIII века).

Однако все это развитие не привело к разрыву связи экономики и государства. Оно ее даже не столько ослабило, сколько модифицировало. В средневековье экономика была служанкой государства. В XVII веке появилась тенденция превращения, наоборот, государства в служанку экономики. В XVIII веке эта тенденция получила еще большее развитие, причем как раз в наиболее развитых в экономическом отношении государствах (Англии, Нидерландах, Франции). XVII-XVIII века стали классической эпохой межгосударственных торговых войн. Чего, подчеркнем, в таких ярких формах не было ни раньше, ни потом.

В Англии отношения государства и экономики (или, точнее, экономико-политического комплекса, представители которого монополизировали Парламент) после отстранения от власти Стюартов приобрели ярко выраженный характер слуги и хозяина.

При этом за государством были закреплены функции:

(1) удержания хозяйственной территории;

(2) захвата новой хозяйственной территории;

(3) обеспечения доступа на внешние рынки;

(4) защиты собственного рынка от внешних конкурентов практически любыми средствами;

(5) обеспечения функционирования нормативно-правовой системы и системы законодательного обеспечения функционирования экономики;

(6) полицейской защиты.

Кроме того, на государство же была возложена функция крупнейшего заемщика и, соответственно, генератора процентных прибылей.

Вскоре после того, как в Англии появился тезис о "невидимой руке рынка", которая делает ненужным государство, этот самый "ночной сторож" начал воевать особенно активно. И издержал на вооруженную борьбу сначала с Республиканской, а потом Наполеоновской Францией (борьбу, имевшую ярко выраженный характер войны за сохранение рынков сбыта и приобретение новых рынков и новых хозяйственных территорий) 831 млн. фунтов стерлингов в тогдашних ценах. Что примерно соответствовало удвоенному национальному доходу Англии за 1812 г.(12).

Кроме того, из Индии Ост-Индская компания при содействии "ночного сторожа" извлекла за столетие (с середины XVIII века по середину XIX века) около 2 млрд. фунтов стерлингов (13), причем действуя по преимуществу насильственными методами.

То есть тандем "государство-экономика", возникший вместе с первым государством, сохранился, хотя роли его участников изменились.

Заслуживает внимания и тот факт, что тезис о "ненужности государства" появился в Англии в конце XVIII века, когда основу ее экономической силы все еще составляли мощные компании монопольного типа (Ост-Индская, Вест-Индская, Компания Гудзонова Залива). Из которых Ост-Индская компания была в полном смысле слова "государством в государстве", завоевавшим Индию буквально на свой счет.

Тогда, действительно, - если бы не государственный конкурент в виде Франции, - Ост-Индская компания прекрасно могла бы обойтись и без помощи английского государства. Это была уникальная ситуация. И тезис о ненужности государства появился именно в этой достаточно уникальной ситуации. Но затем почему-то начал претендовать на универсальность.

Вместе с тем несомненно, что наличие системы могущественных монопольных компаний (в числе которых одной из первых возникла английская Московская компания, успешно монополизировавшая российскую внешнюю торговлю со времен Ивана Грозного по царствование Михаила Федоровича Романова) в XVII-XVIII веках существенно ослабляло внутриполитические и экономические позиции английского государства. И не случайно период, в течение которого английское государство действительно пыталось играть роль "ночного сторожа" (и уклонялось от сколько-нибудь активной социальной и экономической политики), и период существования Ост-Индской компании (которая, наоборот, в Индии была более чем активна, но на свой лад), - практически совпали.

Минимум вмешательства государства в Англии в экономическую жизнь приходится, видимо, на 40-е - 60-е годы XIX века.

В 1834 г. был отменен закон о приходском обеспечении бедных, которое обходилось состоятельному классу примерно в 6 млн. фунтов стерлингов в год (приходское обеспечение было заменено более дешевыми работными домами, прославившимися каторжными условиями содержания призреваемых (14)).

В 40-е годы были отменены почти все пошлины, включая знаменитую пошлину на хлеб (15), в 1849 г. - "Навигационный акт", по которому (в том виде, в каком он был принят в 1651 г.) товары из Африки, Азии и Америки могли ввозиться в Англию только на английских кораблях (16).

В числе факторов, способствовавших минимизации государственного вмешательства в экономическую жизнь Англии именно в середине XIX в., необходимо указать:

1. Преобладающие позиции Англии в мировом промышленном производстве после завершения промышленной революции, и приобретение ею роли держателя основной части мирового инновационно-технологического потенциала.

2. В значительной части экспортный, а также ориентированный на колониальные предприятия, характер экономики.

3. По преимуществу сырьевой характер импорта (в этой ситуации основными экономически значимыми следствиями ликвидации пошлин было удешевление сырья, хлебного пайка рабочих. А к этому добавился еще и "подарок леди" - удешевление предметов роскоши, основным производителем которых была Франция).

4. Возможность "сброса лишнего населения" в Австралию, Канаду и США (что и имело место, причем в весьма крупных масштабах).

5. Введение системы золотомонетного стандарта в варианте с очень высокой степенью золотого обеспечения банкнот (тем самым, максимально повышалась способность экономики к саморегуляции) (17).

6. Активная экономическая политика государства в колониях, имевшая, фактически, компенсационный характер по отношению к пассивной экономической политике государства в самой метрополии.

7. Продолжение активной внешней (в том числе военной) политики, направленной на приращение подконтрольной хозяйственной территории и обеспечение максимальной выгоды от торговли и начавшегося экспорта капитала. То есть, фактически, проведение политики регулирования внутреннего рынка опосредованным методом регулирования внешнего рынка.

8. Очень низкий уровень военных рисков.

Достигнутая в середине XIX в. в Англии степень минимизации государственного вмешательства в экономику - в развитых странах ни тогда, ни позже не была превзойдена. Не была превзойдена она и в самой Англии, где, после появления министерства Б.Дизраэли, "маятник" начал движение в противоположном направлении. В частности, были ликвидированы явно антирабочие законы (акты 1871 и 1875 гг.) и проведен акт об охране труда женщин и детей на промышленных предприятиях (1878 г.) (18).

Но минимизация государственного вмешательства в экономическую жизнь была достигнута и на "противоположном полюсе", причем в том же XIX веке. Но произошло это не в Англии, а в странах полуколониального типа, с комбинацией аграрной экономики и глубоко зависимого от метрополий состояния модернизированного сектора экономики (если таковой вообще был в наличии).

То есть, если оценивать данное явление системно, то максимум либерализованности был достигнут не в рамках модели однородной национальной экономики, а в рамках специфической модели глобальной экономики. Соответствующей наличию активного модернизированного индустриального ядра с высоколиберализованной экономикой - и периферии с отсталой и еще более либерализованной экономикой. Причем весь экономический суверенитет такого рода системы был сосредоточен в ядре.

Практически мировая экономика эпохи минимального вмешательства государства в экономическую жизнь представляла собой систему, состоящую из двух налагающихся друг на друга структур:

1. Британская империя (она стала таковой после того, как королева Виктория приняла титул Императрицы Индии) с ядром в виде Англии и периферии в виде колоний и зависимых территорий;

2. Небольшая группа стран, сосредоточившая в себе почти всю экономическую массу модернизированного сектора мировой экономики (Англия, Франция, Соединенные Штаты, плюс, после 1970 г., Германская империя), являющаяся ядром мировой экономики. Плюс периферия этой группы стран в виде колоний и зависимых территорий. Плюс - некоторое количество стран с промежуточным статусом, включая Российскую империю.

После того, как точка минимизации государственного вмешательства в экономические и социальные процессы была пройдена, тенденции развернулись в обратном направлении. Экономические и социальные функции государства начали постепенно расширяться.

И в настоящее время этот процесс зашел достаточно далеко, даже с учетом всех тех преобразований в направлении приватизации и деэтатизации, которые имели место в последние 20 лет.

Регулируя протекающие в экономике процессы, государство может преследовать различные цели. В том числе фискальные, обеспечения социальной стабильности, защиты своих предпринимателей, оптимизационного регулирования и т.п. Но,

независимо от того, какие конкретно цели оно преследует, оно оказывает влияние на материальные и финансовые потоки. И все его многообразные воздействия на экономику могут быть приведены к обобщающему показателю, который можно назвать индексом интенсивности государственного регулирования экономических процессов (ИГРЭП). Динамика этого показателя применительно к мировой экономике в целом (конечно, в достаточно приближенном, схематизированном виде) приведена на рис 3.2. (масштаб времени нелинейный).

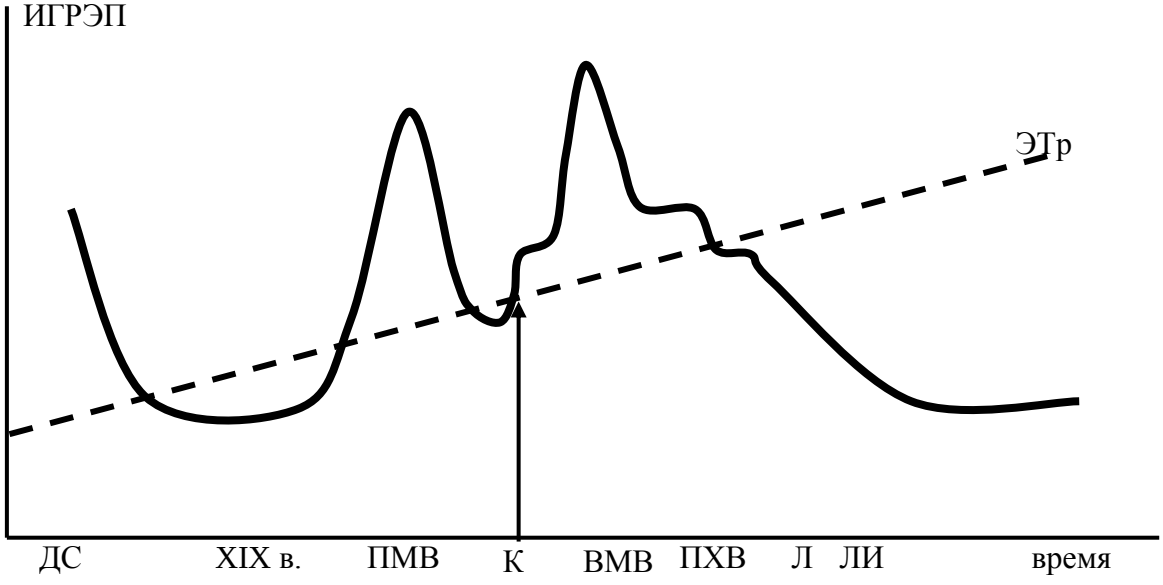


Рис.3.2. Динамика индекса интенсивности государственного регулирования экономических процессов в обобщенном представлении

Условные обозначения (помимо ИГРЭП):
ДС- древность- средневековье
XIX в. -XIX век
ПМВ - первая мировая война
К - мировой кризис (1929-1935 гг.)
ВМВ - вторая мировая война
ПХВ - прекращение холодной войны
Л - либерализационные преобразования 1980-х и 1990-х годов
ЛИ - либерализационный идеал в рамках программы глобализации
ЭТр - экстраполяционный тренд

Если исходить из чисто динамических характеристик (тренда) изменения ИГРЭП, то ожидать существенного и устойчивого снижения уровня интенсивности государственного регулирования протекающих в мировой экономике процессов не приходится. Скорее всего, на перспективу в несколько десятков лет индекс ИГРЭП должен возрасти против той величины, на которой он находился в 50-е - 70-е годы XX века. Либерализационный же проект предполагает, наоборот, его снижение.

3.3. Государство и экономика в современном мире: характер взаимоотношений (общий взгляд)

История мировой цивилизационной системы - это история тандема "государство - хозяйственная система". Государство не может обойтись без хозяйственной системы, но и хозяйственная система ("экономика") не может обойтись без государства. Роли и функции сторон в этом тандеме могут быть различны. Они могут меняться во времени и варьировать в пространстве. Но сам тандем, безусловно, сохраняется.

Основная причина этого - неотменимая функция государства в качестве генератора разного рода рамочных факторов, определяющих условия действия рыночных сил (факторов, неизбежно интегрированных рыночными механизмами).

Во-первых, рыночные силы всегда действуют не в безвоздушном пространстве, а на определенном государственном территориальном базисе. Держателем этого территориального базиса является государство. Более того, оно в известном смысле (а зачастую и буквально) является его первичным собственником. Например, почти вся территория Соединенных Штатов была буквально приобретена или захвачена государством.

Если бы в Гражданской войне 1861-1865 гг. победили Конфедераты, и США распались бы на два государства ("Север " и "Юг"), то условия действия рыночных сил на территории США автоматически изменились бы в сравнении с фактически имевшими место. И экономическая история пространства, ныне занимаемого США, выглядела бы, разумеется, совершенно иначе.

Во-вторых, государство не только является генератором системы экономического законодательства (СЭЗ) и сопряженной с ней системы нормативных актов, но и обеспечивает ее функционирование посредством соответствующей системы административных институтов, включая систему принуждения. И, как очень хорошо известно, даже небольшие вариации СЭЗ могут иметь очень значительные экономические последствия.

В частности, устойчивая спецификация прав собственности (а также права пользования) в экономически более или менее развитом обществе, практически с глубокой древности, - невозможна без обеспечения соответствующих прав государством. Суд, как таковой, не в состоянии обеспечить подобную спецификацию (даже абстрагируясь от того обстоятельства, что формально независимые судебные учреждения содержатся государством), ибо (1) суд действует на основании законов, а они генерируются государством, (2) исполнение судебных решений невозможно без наличия механизма принуждения.

В-третьих, сам факт существования государства всегда предполагает проведение им в том или ином варианте экономической политики (что всегда находит отражение в системе экономического законодательства). Причем вариации экономической политики в состоянии оказывать сильнейшее влияние на динамические характеристики экономики и другие ее свойства.

В частности, такие существеннейшие параметры экономики, как степень либерализованности, открытости, приватизированности и даже конкурентности рынков - устанавливаются государством. Причем его организационные ресурсы ныне (чего не было, например, в XVIII веке) позволяют в самое короткое время радикально менять по перечисленным параметрам экономическую рамочную ситуацию.

Государство, если оно не парализовано политическим или социальным кризисом, всегда вмешивается в экономическую жизнь, если при его пассивности под угрозой окажется социальная стабильность или само существование государства. Как раз

поэтому в условиях войн - подобное вмешательство государства в экономическую жизнь является обычным и повсеместно практикуемым делом.

В-четвертых, в эпоху регулируемых денег государство определяет формат денежной системы, и тем самым оказывает огромное влияние на характер протекающих в экономике процессов. Непосредственно эта функция возлагается обычно на Центральный банк (в США - на Федеральную Резервную Систему), который и выступает в качестве государственного органа, определяющего формат денежной системы.

Его руководство может быть формально независимым от правительства. Но оно всегда выступает в качестве представителя государства, даже если Центральный банк имеет юридический статус акционерного банка. Здесь стоит заметить, что Банк Англии получил формальную независимость от правительства лишь в 1992 году.

В-пятых, любое государство выполняет функцию минимизации конъюнктурных рисков в пределах контролируемой им территории. В первую очередь речь идет о конъюнктурных рисках неэкономического происхождения. Но на чисто экономические конъюнктурные риски государство обычно также влияет в достаточно высокой степени, по крайней мере, косвенными методами.

Государству нужны полиция и вооруженные силы (пригодные для борьбы с вооруженными силами других государств) именно для того, чтобы, минимизируя социальные и политические конъюнктурные риски, минимизировать экономические конъюнктурные риски (в особенности - инвестиционные конъюнктурные риски), доведя их до экономически приемлемых размеров. То есть государство, как правило, является "великим минимизатором" конъюнктурных рисков на соответствующей хозяйственной территории, причем не только на данный конкретный момент, но и на предвидимую перспективу.

В-шестых, наличие государства всегда предполагает наличие государственной хозяйственной системы. И в том числе - системы государственных финансов и государственной нефинансовой хозяйственной системы.

В Царской России государству принадлежали около 60% основных фондов промышленности и транспорта и примерно такая же часть всего земельного фонда (19).

В США в 1980-е годы государству принадлежали около 40% всего земельного фонда, причем 1/3 всего земельного фонда была собственностью Федерации. И в этот же период нефинансовые активы американского государства, считая их по остаточной стоимости, превышали 1/2 ВВП (20).

Своеобразным государственным имуществом является госдолг, причем наличие крупного внутреннего госдолга, скорее, увеличивает, чем уменьшает зависимость экономики от фактора государства. Хотя бы потому, что при наличии крупного госдолга глубокая либерализация налоговой политики в принципе невозможна - затраты на обслуживание госдолга создают в этом отношении не меньшее препятствие, чем затраты на социальные нужды.

Экономический суверенитет государства может быть сосредоточен целиком в его руках. Но это не обязательно. Государство может делегировать часть своего суверенитета вышестоящим или нижестоящим структурам государственного или квазигосударственного типа и наднациональным структурам - совершенно аналогично тому, как собственник может делегировать в определенном объеме право распоряжения собственностью другим юридическим и физическим лицам.

Если взять современную Западную Европу, то очевидно, что вошедшие в ЕС государства отказались от части экономического суверенитета в пользу ЕС. Они же, в качестве членов ВТО, отказались от части своего суверенитета в пользу членов этой организации. В качестве членов ООН они же отказались от части своего суверенитета в

пользу ООН. Они же, еще до отказа от национальных валют, отказались от части своего валютного суверенитета в пользу ЕС и МВФ (и даже просто валютного рынка).

Эти явления, для нас ставшие уже привычными, оказываются фундаментально новыми тенденциями, если взглянуть на них из эпохи "абсолютно суверенных" государств Европы перед Первой мировой войной.

Но они отнюдь не выглядят новостью, если сравнить нынешнее положение европейских государств с их же положением в средние века (до реформации). В этот период все без исключения государства Европы отчуждали часть своего суверенитета в пользу Католической Церкви, Папской курии и Папы. Огромные монастырские владения, владения архиепископов и епископов (зачастую обладавших правами светских государей) были практически вне юрисдикции государств, на территории которых они располагались.

Кроме того, в условиях, когда действовала ленная система (даже в "пережиточных" вариантах Нового времени), государственный суверенитет любого крупного государственного образования ("королевства") был заметным образом отчужден в пользу нижестоящих образований с неполным государственным суверенитетом - герцогств, княжеств, графств и т.п.

Сверхсложным образованием с точки зрения распределения ресурса власти была Средневековая германская империя. Ресурс власти в этой "Империи" распределялся между Императором, избиравшимся коллегией князей-выборщиков, и владетелями и владениями с разным статусом и с разным объемом прав и суверенитета. Очень большая часть этого ресурса была отчуждена в пользу церковных князей и Римской курии, а также имперских городов в Германии и в Италии. Причем все эти образования имели свои собственные армии.

В России в средние века, в период ее вассальной зависимости от Золотой Орды существовавшей в форме Великого Владимирского Княжения (которое, как политическая структура, возникло еще до монгольского завоевания), государственный суверенитет был отчасти отчужден в пользу "Царя" в Золотой Орде, а отчасти в пользу княжеств, входивших в состав Великого Владимирского Княжения, и Новгородской Республики с выборным князем и посадником во главе.

Великий князь (со времен Ивана Калиты - князь Московский) отнюдь не был неограниченным сувереном. Он обладал определенным комплексом прав, но не более того. Самодержцем Московский князь стал только в последние десятилетия XV века.

Если тенденция ограничения государственного суверенитета за счет его перераспределения в пользу надгосударственных образований и международных организаций, характерная для периода после Второй мировой войны, будет сохраняться, то конечным результатом развития сопряженных с ней процессов станет трансформация мировой системы государств в аналог таковой, существовавшей в средневековой Европе. То есть трансформация системы суверенных государств - в систему государств с частично отчужденным суверенитетом.

Но возможность устойчивого развития ситуации в данном направлении в глобальных масштабах все же проблематична.

Во-первых, устойчивое существование системы государств с частично отчужденным суверенитетом (как в средние века) возможно лишь в ситуации доминирования идеологических факторов над факторами экономическими (как это было в период средневековья, а также в "социалистическим мире" в период существования мировой системы социализма). Возникновение такого рода глобальной идеологической конструкции представляется крайне маловероятным.

Во-вторых, приходится учитывать, что в XVIII-XX веках держателями 70-80% мирового ресурса государственного суверенитета являлась небольшая группа стран:

- в XVIII веке - Англия, Франция, Испания, Пруссия, Австрийская Империя, Россия;

- в первой половине XIX века - Англия, Франция, Россия, США, Пруссия, Австрия;

- в последней четверти XIX века - Англия, Германия, США, Франция, Россия Италия;

- перед Первой мировой войной - Англия, Германия, США, Франция, Россия, Италия, Япония;

- перед Второй мировой войной - Англия, Германия, США, СССР, Франция, Япония, Италия;

- в разгар холодной войны - США, Еврогруппа НАТО, Франция (при де Голле), Китай.

в настоящее время - США, Китай, Европа, Индия, возможно, часть арабского мира (Россия и Япония - политически пассивны, соответственно на их долю приходится небольшой процент мирового политического суверенитета).

Нетрудно видеть, что сравнительно с XVIII в. положение изменилось не очень значительно. В настоящее время (даже если не брать в расчет Россию, будущее которой, к сожалению, неясно) существуют устойчивые центры концентрации государственного суверенитета. Партификация государственного суверенитета небольших и средних стран (их "освобождение" от части государственного суверенитета) пока что лишь вела к автоматическому перераспределению глобального ресурса политического суверенитета в пользу стран, чей суверенитет не подвергся партификационной эрозии.

Одна из весьма важных проблем состоит в следующем: сохранятся ли существующие пять крупных экономических центров (США, Европа, Китай, Япония, Индия) в качестве экономически автономных единиц, или же они утратят это качество.

Баланс интеграционных-дезинтеграционных процессов в треугольнике США - Европа - Япония за последние 10 лет - скорее отрицательный, чем положительный (о чем ярко свидетельствует появление евро). Финансовое ослабление США сдвигает этот баланс в направлении усиления дезинтеграционных тенденций. Китай и Индия, в силу своей демографической массы, видимо, просто не поддаются экономической интеграции.

Даже с эффектом партификационной эрозии экономических суверенитетов государств далеко не все ясно. Не вполне явно потому, что, параллельно этим процессам идут процессы, до известной степени укрепляющие суверенитеты:

Во-первых, распространение технологий по горизонтали уменьшает стимулы к экономической интеграции.

Во-вторых, с 1960 г. по 1995 г. в большинстве стран (Россия среди немногочисленных исключений) существенно увеличились размеры бюджетного перераспределения ВВП, что автоматически укрепляло государственный суверенитет тех стран, где это явление имело место (табл.3.1).

Таблица 3.1

Изменения доли государственных расходов в ВВП (%)

		1960	1970	1980	1990	1995
1.	Страны ОЭСР *)	19	44		46	49
2.	Развивающиеся страны (центральный бюджет)	14	19	24	24	

*) Совокупные государственные расходы.

Источник: Всемирный банк. "Отчет о мировом развитии- 1997". Государство в меняющемся мире //"Вопросы экономики", 1997, № 7, с. 8.

В-третьих, объем государственных долгов (и особенно внешних долгов) достиг такой величины, при которой, видимо, необходимым условием дальнейшего движения в направлении повышения степени интегрированности мировой экономики становится "тотальная чистка" - списание минимум половины государственной задолженности. Что и в теоретическом, и в практическом отношении представляется крайне проблематичным. То есть, государственный долг в современных условиях из фактора ослабления государственного суверенитета - превращается в фактор его увеличения (или, по крайней мере, консервации).

В-четвертых, широкое распространение получила "нормативная" делиберализация экономики, "порождаемая" усложнением и тотализацией законодательного экономического регламентирования (21).

В-пятых, в случае крупного мирового экономического и политического кризиса - усиление роли государств в глобальных масштабах неизбежно. А элементы и того, и другого кризиса - уже налицо, и их вероятность представляется вовсе не ничтожной.

Есть достаточные основания считать, что в тандеме "государство - хозяйственная система" в предвидимом будущем не произойдет радикальных изменений сравнительно с теми, которые уже имели место в прошлом. Партификация экономического суверенитета большей части государств, вероятно, будет продолжаться, но основные экономические центры сохранят свой экономический суверенитет.

То есть экономика - просто не в состоянии содрать с себя "государственную шкуру". Вопрос состоит в том, как оптимально распределить хозяйственно-экономические функции между государством и рыночным механизмом как в рамках отдельных государств, так и в рамках мировой экономики в целом.

Глава 4. Рыночный механизм и кризис как трансформеры хозяйственных систем

4.1. Внутрисистемные и внесистемные трансформеры хозяйственнной системы и их специфика

Изменения рыночного хозяйства, поскольку они, естественно, не сводятся к изменениям его экономической массы, - предполагают наличие ряда трансформеров (преобразователей) его системных характеристик. Будущее мирового рыночного хозяйства находится в непосредственной связи с характеристиками этой системы трансформеров и со спецификой их действия на отдельные хозяйственные модули и их совокупность.

Наиболее фундаментальное подразделение системы трансформеров - это подразделение их на "внешние" и "внутренние" по отношению к хозяйственной системе (или внесистемные и внутрисистемные).

Любой социальный и политический институт, обладающий определенной способностью воздействия на конкурентную хозяйственную систему (и в особенности на ее системные характеристики) может выступать в ее отношении как внесистемный трансформер.

Таковы - правительства, партии, разного рода общественные организации, стремящиеся влиять на те или иные аспекты экономической политики, отдельные социальные группы (предприниматели, лица наемного труда, мелкие собственники, группы лиц с интересами, связанными с военно-промышленным комплексом и др.); наконец, региональные и международные организации.

Активность внесистемных трансформеров (являющаяся переменной величиной), однако, находится в связи с характеристиками хозяйственной системы (экономики) и процесса ее функционирования. В условиях кризиса, например, обычна активизация всех групп давления и внесистемных трансформеров, генерируемых социальной и политической средой. Соответственно, именно периоды кризисов наиболее благоприятствуют изменениям в экономической политике.

Связь между внесистемными трансформерами хозяйственного модуля и самим хозяйственным модулем носит, таким образом, двусторонний характер. То есть хозяйственный модуль в отношении внесистемных трансформеров также выступает как системный трансформер, хотя и относительно слабый (в противоположность тому, что утверждал Маркс).

В качестве внутристемных трансформеров по отношению к любому рыночному хозяйству (и мировой системе рыночного хозяйства вообще) выступают сам рыночный механизм и состояние экономического кризиса ("кризис").

Специфика кризиса как внутрисистемного трансформера определяется тем, что:

(1). Режимы функционирования рыночного механизма при отсутствии кризиса и при наличии кризиса различны, что наглядно проявляется даже не только в падении производства и загрузки основных фондов, но и в состоянии финансовых рынков и способности хозяйственного механизма генерировать конъюнктурные риски (при кризисе она скачкообразно увеличивается);

(2). В условиях кризиса создаются предпосылки (о чем уже речь шла выше) для резкого увеличения влияния на экономические процессы политических и социальных факторов (и, соответственно, внесистемных трансформеров социального и политического происхождения).

Наряду с рыночным механизмом и кризисом, свойствами очень сильных преобразователей характеристик хозяйственных систем обладают крупные вооруженные конфликты (войны).

Как трансформер, война обладает одновременно качествами внутрисистемного и внесистемного трансформера. В отношении совокупности экономик государств, втянутых в военный конфликт, она выступает как внутрисистемный трансформер. По отношению же к каждой отдельно взятой экономике страны, участвующей в военном конфликте, война выступает сразу и как внутрисистемный, и как внесистемный трансформер.

С учетом этих обстоятельств, способность крупных вооруженных конфликтов влиять на системные характеристики отдельных экономик и мирового рыночного хозяйства в целом - ниже будет рассматриваться отдельно.

4.2. Специфика рыночного механизма как системного трансформера и тенденции сдвигов в хозяйственном механизме

Классическая и неоклассическая экономическая теория акцентируют внимание на способности рыночного механизма балансировать спрос и предложение и устанавливать, соответственно, равновесные цены. При этом молчаливо предполагается, что свойства различных категорий рынков (и в том числе товарных и финансовых рынков) одинаковы, или разница между ними незначительна. И что свойства системы рынков идентичны свойствам абстрактного "рынка", с которым работает данная теория (этот абстрактный рынок - двойник товарного рынка производителей и, вероятно, не имеет по своим свойствам ничего общего с большинством реальных современных рынков и, прежде всего, с финансовыми рынками).

На самом деле в процессе своей работы рыночный механизм делает еще кое-что, кроме балансировки спроса и предложения и установления равновесных цен. Точно так же, как функция конкуренции состоит не только в установлении равновесных цен.

Рассматриваемый в самом общем виде рыночный механизм - это инструмент для изменения той среды, в которой он функционирует.

Прежде всего, в процессе своей работы он создает предпосылки для увеличения объема производства и одновременно сдвигов в технологии, что и является следствием конкурентной борьбы на рынке. В ходе которой процесс установления равновесных цен - не более, чем промежуточный момент, деталь. Реально вся система рыночного механизма постоянно, за исключением отдельных моментов, работает в режиме отклонения от равновесия).

Огромное влияние на эволюцию свойств хозяйственных систем оказывает постепенный рост фондоемкости и потребности в инвестициях по мере развития технологического базиса экономики и исчерпания в процессе ее функционирования ресурсов дешевого сырья. Чем дольше функционирует мировое рыночное хозяйство, тем больше его фондоемкость. И тем больше его относительная потребность в инвестициях производственного назначения.

Но этим дело не ограничивается. В процессе своего функционирования рыночный механизм перестраивает самое себя. А одновременно он перестраивает и характеристики хозяйственных систем, которые он обслуживает. В том числе - непосредственно не связанные с тем, что производится и распределяется.

Так, в период между Наполеоновскими войнами и Первой мировой войной:

1. Произошли радикальные изменения в системе рынков. Рыночная система чрезвычайно усложнилась, изменились соотношения между отдельными категориями

рынков. Причем резко увеличился удельный вес финансовых рынков, развитие которых в этот период (да и позднее) происходило в тесном соотношении с ростом потребностей в инвестициях.

2. В связи с развитием денежной системы и ростом потребности в деньгах, с последней трети XIX века начал развиваться процесс генерации банками безналичных денег. Тем самым ослаблялась связь денег с золотом и благородными металлами вообще, и создавались предпосылки для перехода от системы золотого стандарта к валютным системам с более эластичным характером связи денег и золота. В конце концов этот процесс привел к формированию бреттон-вуддской валютной системы, основанной на принципе сохранения связи денег с золотом лишь при межгосударственных расчетах (1).

3. Радикальные изменения претерпела система институтов и организаций, обеспечивающих функционирование рыночного хозяйства. И, прежде всего, система агентов рынка.

После 1870 г. приблизительно за 40 лет мировая экономика трансформировалась в экономику акционерных обществ. А к концу 1920-х годов процесс ее насыщения акционерными обществами завершился.

В Англии в 1984 г. имелось 8692 акционерных общества (АО) с капиталом в 50 млн. фунтов стерлингов, в 1910 г. - 51787 АО с капиталом в 2179 млн. фунтов стерлингов, в 1922 г. - 84101 АО с капиталом 4180 млн. фунтов стерлингов (2).

В Германии в 1986-1987 гг. имелось 2643 АО с капиталом 4,9 млрд. марок, в 1915 г. - 5504 АО с капиталом 18 млрд. марок, в 1926 г. - 12392 АО с капиталом 20,4 млрд. золотых марок (3).

В США в 1904 г. в промышленности из 217 тыс. предприятий 51 тыс. являлись акционерными обществами. И в них работало 3,9 млн. человек из общего числа 5,5 млн. занятых (4).

"Революция акционерных обществ" в этот же период дополнилась революцией концентрации производства и капитала. Продуктом этой революции стало формирование, практически во всех развитых экономиках, ядра из очень крупных компаний (а затем и "групп" с ядрами из очень крупных компаний).

Тогда же начали формироваться первые финансово-промышленные группы (ФПГ) с ядрами в виде финансовых структур. Значительное распространение получили и транснациональные корпорации (ТНК).

Еще большее экономическое значение в конкретных условиях конца XIX - начала XX веков (после 1890 г.) приобрел процесс формирования картелей и синдикатов как в национальных экономиках, так и на транснациональном уровне. Причем картелирование экономики получило особенно большое развитие в Европе.

4. В связи с изменениями в технологическом базисе экономики и наборах производимых товаров и услуг (а также в ходе формирования крупных и сверхкрупных экономических структур) система конкурентных рынков в последней трети XIX века начала замещаться системой олигопольных и даже монопольных рынков.

Причем в США, в экономике которой системные сдвиги, вызванные работой рыночных сил, проявились раньше, чем в других странах, - эта проблема стала приобретать острый характер еще в 80-е годы XIX века. Прямые показатели остроты данной проблемы - "драконовский" антимонопольный закон Шермана, принятый в 1890 г., а затем более "мягкий" и реалистический закон Клейтона (принят в 1914 г.) (5).

Но перечисленные выше фундаментальные изменения экономики, индуцированные действием рыночного механизма как системного трансформера, привели (вопреки тому, чего следовало бы ожидать в логике классической и неоклассической теории) к снижению эффективности рыночной регуляции

экономических процессов. И, как следствие - к росту потребности в возмещении дефицита эффективности рыночной регуляции за счет увеличения масштабов и сложности нерыночных регулирующих воздействий на экономику.

Конкретными причинами этой трансформации стали:

1. Усложнение хозяйственной системы, являющейся объектом рыночной регуляции.

2. Появление товаров и услуг, реализация которых (в силу их специфики) производится через неконкурентные рынки или рынки с пониженной конкурентностью (монопольные и олигопольные рынки). Отсюда, отметим, берет истоки и проблема пресловутых "естественных монополий".

3. Увеличение в рыночной системе удельного веса финансовых рынков. Включая рынки, обладающие либо ограниченной способностью к рыночной саморегуляции (как, например, рынок денег), либо повышенной способностью продуцировать конъюнктурные риски (как, например, рынок акций).

4. Рост, по мере развития технологий, относительной потребности экономики в производственных инвестициях. Соответственно, на эффективности экономики начали сказываться разнообразные внерыночные факторы, влияющие на склонность предпринимателей к инвестициям и на формирование финансовых ресурсов для инвестиций. Что, естественно, не могло не понижать эффективность чисто рыночной регуляции.

5. Модификация (иногда очень существенная) содержания конкурентных отношений. В том числе возрастание экономического значения факторов неценовой конкуренции, включая конкуренцию программ капитального строительства и развития сбытовых сетей (а позднее - и программ НИОКР).

Согласно точке зрения, получившей распространение в советской марксисткой литературе, система рыночного хозяйства ("капитализм") создает предпосылки для собственного упразднения. Это, конечно, не так.

Но точно так же неверен и неолиберальный подход, согласно которому рыночный механизм не нуждается в какой-либо помощи, как он в ней не нуждался и 150 лет назад.

Фактически же рыночный механизм в процессе своего функционирования создает предпосылки для дополнения чисто рыночной регуляции - нерыночной. При одновременном компенсационном сокращении удельного веса в экономике нерыночных укладов.

То есть относительный объем рыночной регуляции экономических процессов за последние 200 лет не сократился. Но содержание рыночной регуляции (и содержание конкурентных отношений) претерпевает очень существенные изменения. В том числе, за счет замещения (или дополнения) ценовой конкуренции неценовой, а также появления новых сфер неценовой рыночной конкуренции (эффективность программ капиталовложений и программ НИОКР).

В рыночных экономиках, независимо от того, насколько велик объем нерыночного регулирования (а он иногда может быть очень велик), сфера эффективной рыночной регуляции (относя сюда и рыночную регуляцию на базе конкуренции программ капиталовложений и НИОКР) сохраняет роль своего рода ядра хозяйственной системы (рис. 4.1). На практике это означает, что работа рыночного "ядра" оказывает решающее влияние на структуру цен, воспроизводственные пропорции и процесс технологического обновления производственного аппарата.

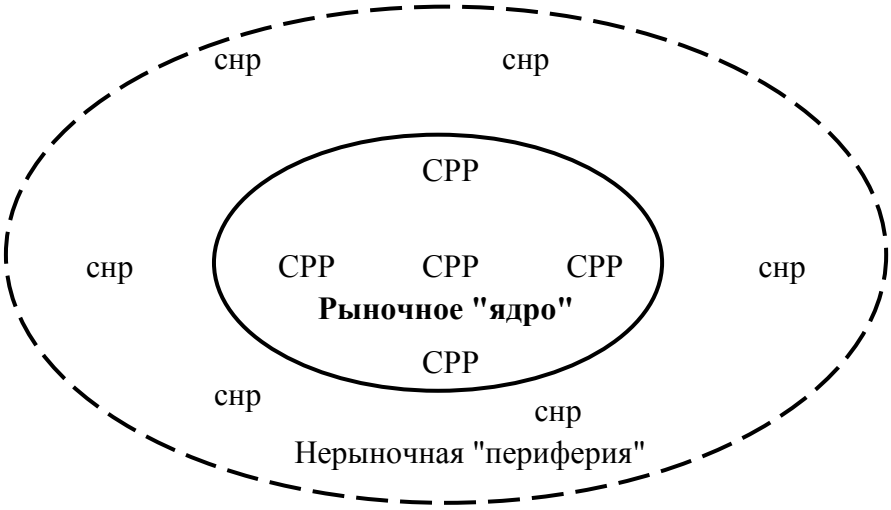


Рис. 4.1. Структура рыночного хозяйственного комплекса с развитой сферой нерыночного регулирования в обобщенном схематическом представлении

Условные обозначения:

СРР - сфера преимущественно или исключительно рыночного регулирования экономических процессов

снр - сфера преимущественно или исключительно нерыночного регулирования экономических процессов

Давление рыночного фактора вплоть до конца 1970-х годов вело к неуклонному росту соотношения снр и СРР. Затем эта тенденция на некоторое время оказалась реверсированной.

Принципиальное значение имеет ответ на вопрос: произошла ли данная реверсировка под влиянием внутрисистемных факторов, или же факторов внесистемных. В частности, под давлением мощных заинтересованных в такой реверсировке групп (групп специнтересов).

Этот вопрос будет рассматриваться ниже. Однако, если исходить из чисто социополитических соображений, трудно сомневаться, что без мощного давления групп специнтересов с базой в развитых странах (то есть без наличия мощного внесистемного фактора) такой реверс был бы невозможен.

Заслуживает внимания то обстоятельство, что, наряду с наличием крупных системных сдвигов на уровне мирового рыночного хозяйства, ряд его ключевых структурных особенностей за последние 300 лет не претерпел существенных изменений.

В числе таких наследуемых фундаментальных особенностей очевидно следующее:

1. Наличие множества автономных центров рыночной регуляции и их конкуренция.

2. Наличие в мировой рыночной хозяйственной системе выраженного ядра из крупных экономик, лидирующих в технологическом отношении и выступающих в качестве экспортеров (доноров) технологий и финансовых ресурсов. И, соответственно,

3. Наличие относительно менее развитой хозяйственной периферии из реципиентов технологий и финансовых ресурсов, которые экспортируются ядром мировой рыночной системы.

И, хотя соотношения между совокупным продуктом и удельным весом ядра и периферии исторически изменяются, такая структура мировой экономики, тем не менее, сохраняется и воспроизводится при всех ее преобразованиях.

В XVII веке "ядром" мировой рыночной хозяйственной системы являлись Голландия и Англия,

В конце XVIII века - Англия и Франция.

В конце XIX века - Англия, США, Германия, Франция.

В 1945 г. единственная страна - США (это, подчеркнем, уникальная историческая ситуация).

В конце XX века - США, совокупная Европа, Япония.

В связи с событиями XX века стоит особо отметить, что, несмотря на попытку создания некоей "глобальной экономики", прежняя полицентричная структура мирового экономического ядра - восстановилась.

Характерная особенность "ядра" мировой рыночной системы - это высокая конкурентность отношений между составляющими его элементами. И данное обстоятельство, видимо, имеет существенное или даже решающее значение с точки зрения способности "ядра" мировой рыночной системы генерировать новые технологии.

Конкуренция стран, составляющих экономическую периферию мировой рыночной системы, как правило, менее выражена (хотя иногда имеет очень острый характер).

В связи с этим напомним, что глобализационный экономический проект в его радикальном варианте предполагает десуверенизацию отдельных национальных экономик и создание в глобальных масштабах экономической системы с параметрами индивидуального (национального) рыночного хозяйственного модуля. Однако достаточно очевидно, что в этом виде он явно не соответствует тем тенденциям развития мировой рыночной системы, которые формировались в последние столетия под преимущественным влиянием рыночных механизмов как системных трансформеров.

Практически же под маркой глобализации в последние десятилетия развивались два не вполне согласующихся другом процесса:

1. Формирование региональных экономических блоков.

2. Формирование "особой либерализованной глобальной экономической системы", имеющей своими элементами:

- "оффшоры" (то есть сильно либерализованные финансовые рынки с определенной территориальной локализацией),

- систему сообщающихся бирж плюс спецзоны и особые зоны с либерализованными режимами функционирования (в совокупности образующие как бы особое транслокальное экономическое сообщество, или квазигосударство),

- систему крупных ТНК с существенной степенью независимости от государств-метрополий (укажем тем не менее, что пока все ТНК, базирующиеся в США, "Европе" и Японии, в реальности достаточно сильно зависят от метрополий).

При этом процесс формирования региональных экономических блоков и интегрированных образований типа "Европы" - соответствует тем системным изменениям в мировой экономике, которые генерируются действием частных рыночных механизмов и мирового рыночного механизма.

Что же касается экспериментов с "особой сверхлиберализованной глобальной экономической системой" (ОСЛГС), которая приобрела возможности значительного влияния на мировые экономические процессы не позднее середины 1980-х годов, то здесь дело обстоит иначе. Это - чисто конвенциональная система, созданная вне всякой связи с тенденциями, проявлявшими себя в мировой экономике в предшествующий период.

А потому не удивительно, что ее влияние на мировую экономику до сих пор в положительной форме не проявилось, и в настоящее время она фактически находится в стадии свертывания. Так, членство страны в ВТО предполагает ликвидацию образований типа спецзон. Да и экономическое будущее оффшоров под очень большим вопросом, поскольку стало ясно, что это - идеальные и почти не контролируемые площадки для отмывания капиталов криминального происхождения.

Таким образом, влияние ОСЛГС на мировую экономику было, скорее всего, сугубо отрицательным.

Во-первых, по той причине, что эта система явилась очагом чисто спекулятивной активности, повышающей глобальный уровень конъюнктурных рисков, и в процессе своего функционирования осязаемо увеличила неустойчивость глобальной экономической системы.

Во-вторых, потому, что наличие оффшоров, еврооблигаций (ценные бумаги на предъявителя) и даже спецзон, - резко упростило отмывание капиталов криминального происхождения. То есть объективно стало фактором, внесшим существенный вклад в процесс криминализации мировой экономики.

С конца 1990-х годов (практически - с 1997 г.) начинают предприниматься попытки перестройки ОСЛГС на основе создания глобальной банковской системы. И, соответственно, уравнивания в статусе и правах "национальных" и инонациональных (в том числе транснациональных) банков. Но это, с учетом сохраняющейся зависимости крупных экономических структур от государств-"метрополий", а также роли финансовой системы как важнейшего современного генератора конъюнктурных рисков, - нельзя расценивать иначе, чем попытку адаптировать развитие мировой экономики к очередным специнтересам.

4.3. Кризис как системный экономический трансформер: специфика трансформационного влияния последовательных кризисов на отдельные хозяйственные модули и мировую экономику

Все без исключения более или менее крупные кризисы, имевшие место в XIX и XX веках, являлись факторами, инициировавшими или ускорявшими системные преобразования в экономике.

Так, в последней четверти XIX века кризисы определенно способствовали переходу от экономики мелких и средних экономических структур к экономике крупных экономических структур - картелей и синдикатов (6). Они же способствовали формированию компаний с высоким уровнем вертикальной интеграции производства (особенно в Германии и США). А также "групп" или концернов с материнским обществом в центре (а в США и крупных корпораций), первоначальной базой которого были общества по доверительному управлению активами. Отсюда их первоначальное название - тресты.

После Первой мировой войны кризисные и депрессивные состояния экономики также всегда способствовали ускоренной перестройке ее институционально-организационной базы.

Так, в Великобритании устойчиво-депрессивное состояние экономики в 20-е годы XX века стало одной из основных причин ее структурной реорганизации на началах концентрации - как в финансовом, так и в нефинансовом секторах.

И уже в конце XIX века в условиях кризисов (и даже просто депрессивных состояний экономики) или в связи с кризисами - стала проявляться тенденция к расширению сферы нерыночного регулирования экономики и государственного присутствия в экономике.

Так, в США именно для того, чтобы уменьшить вероятность "сбоев" в экономике ввиду дефицита эффективности рыночного механизма, в 1887 г. была создана Федеральная Комиссия по торговле между штатами. И в сфере ее очень широкого регулирующего воздействия (преимущественно в области ценообразования) оказались железные дороги, водные пути, морской флот, транспортные конторы (7). Очевидная функция этой Комиссии - восполнение дефицита регулировочной способности "рынка" применительно к перечисленным сферам.

В ходе кризиса 1929 г. (причем еще до эпохи "Нового курса" Ф-Д.Рузвельта, в 1930 г.) в США появилась Федеральная энергетическая комиссия. А уже при Рузвельте, в 1934 г., была создана Федеральная комиссия по связи (8).

Создание в 1913 г. Федеральной резервной системы, с сопутствующими принципиальными изменениями в денежной и кредитной сфере США, - и вовсе находилось в прямой и непосредственной связи с очередным спекулятивным крахом.

При этом, пока и поскольку экономические кризисы имели характер кризисов перепроизводства, они могли устраняться и устранялись в основном или исключительно действием рыночных сил.

Соответственно, кризисы перепроизводства в условиях неразвитых финансовых рынков не приводили к регрессивным сдвигам в рыночном механизме. Они, согласно выводам множества исследований, напротив, способствовали прогрессивным изменениям в институциональной базе рыночного хозяйства и являлись фактором ускорения таких изменений.

Однако, по мере усложнения системы рынков и увеличения в ней удельного веса и экономического значения финансовых рынков (в связи с потребностью увеличения масштабов перераспределения финансовых ресурсов) положение начало меняться. Фактор перепроизводства перестал играть роль первичного кризисообразующего фактора. В том числе или в основном потому, что уровень спроса стал в существенной степени (причем чем дальше, тем более явно) определяться состоянием финансовых рынков.

Спрос, конечно, зависел от состояния финансовых рынков и в период классических кризисов перепроизводства (обстоятельство, на которое обратил внимание еще М.Туган-Барановский) (9). Но в XVII-XVIII веках эта зависимость была относительно слабой, тогда как уже в конце XIX века она стала сильной. Возникла новая ситуация непосредственной связи уровня экономической активности с активностью финансовых рынков.

В этой ситуации кризис финансовых рынков (конкретно - рынков денег, акций и облигаций) стал автоматически трансформироваться в общий экономический кризис. А это создало принципиально новое положение. Положение, при котором способность системы рыночной саморегуляции изживать кризис и устранять порождаемые им конъюнктурные риски начала падать. Этот факт находится в прямой и непосредственной связи с природой финансовых рынков и систем таких рынков: их способность к автостабилизации под воздействием рыночных сил оказывается много ниже, чем у обычных товарных рынков и рынков нефинансовых услуг.

В условиях рыночного хозяйства той эпохи, когда Маркс формулировал теорию экономического цикла (и рассматривал вызываемые анархией производства кризисы перепроизводства), рыночный механизм был в состоянии устранять излишние конъюнктурные риски ценой умеренных потерь за короткое время. Отсюда непродолжительность кризисов перепроизводства даже при значительных объемах кризисного падения производства.

Но уже в последней четверти XIX века трансформировавшийся рыночный механизм в значительной части утратил эту свою способность. Депрессии, соответственно, стали длительными. И экономическая цена, которую необходимо было платить за восстановление в рыночной системе способности саморегуляции и эффективного функционирования (и, значит, за устранение избыточных конъюнктурных рисков) - заметным образом возросла.

А потом настали "времена совсем лихие". В том виде, какой хозяйственная система США и ряда других развитых стран приобрела в конце 1920-х годов, она перестала быть "кризисоустойчивой". То есть при определенном (вышекритическом) уровне кризиса рыночный механизм утратил способность изживания кризиса и уменьшения конъюнктурных рисков до приемлемого уровня, не оказывающего парализующее влияние на склонность предпринимателей к инвестициям.

Это обстоятельство и было отчетливо высвечено кризисом 1929-1932 гг. в США, Германии, Англии.

Изменения, происшедшие в мировой экономике приблизительно за 80 лет, между 1850 и 1929 гг., в связи с ростом экономического значения финансовых рынков и снижением способности рыночного механизма обеспечивать вывод экономики из состояния кризиса только за счет действия сил рыночной саморегуляции, в схематическом вида отображены на рис. 4.2.

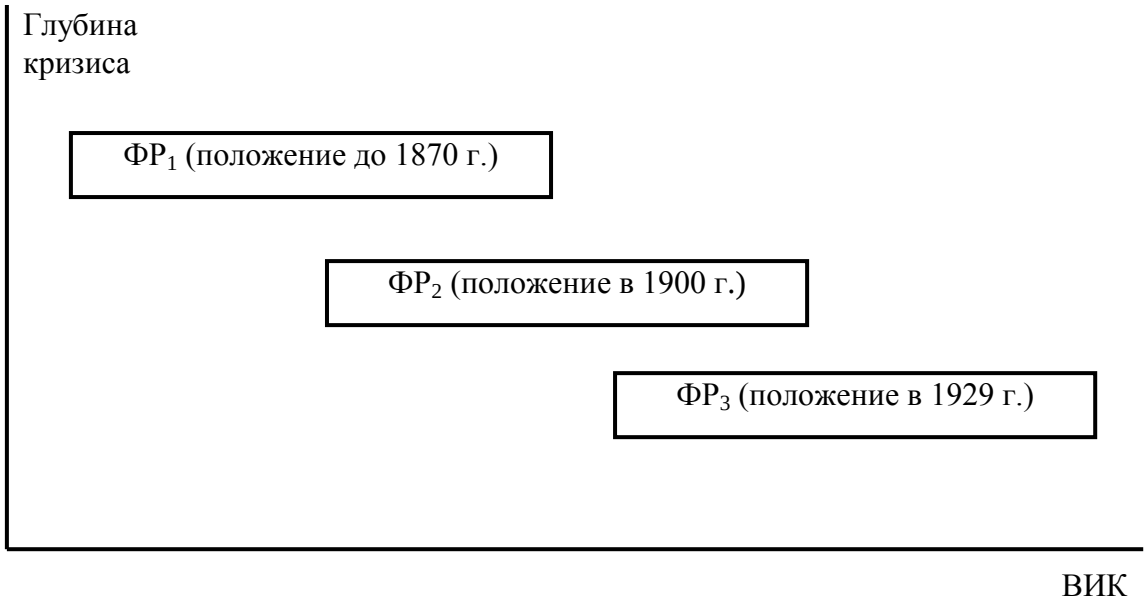


Рис. 4.2. Влияние процесса роста экономического значения финансовых рынков на способность экономики выходить из кризиса за счет рыночной саморегуляции

Условные обозначения:

ФР - экономическое значение финансовых рынков, то есть рынков денег, корпоративных акций и облигаций и др., ($ФР_1 < ФР_2 < ФР_3$)

ВИК - время изживания кризиса за счет рыночной саморегуляции

Глубина кризиса - предельное углубление кризиса

Кризис 1929 г. создал систему особых факторов-депрессантов, оказывающих мощное влияние на инвестиционную сферу и финансовые рынки. В том числе - стойкие изменения в массовой психологии (недоверие к банкам и бирже), и в том числе в психологии предпринимателей (боязнь рисков, низкая и избирательная склонность к инвестициям и др.).

Во всех кризисных странах началось не поддающиеся реверсировке падение рыночной капитализации акций примерно на 60%. (Заметим, что аналогичные процессы мы наблюдали на мировых рынках и в 2000-2002 гг.) Далее последовали разнообразные вторичные устойчивые разбалансировки в сфере финансовых отношений, первопричиной которых стало падение рынков акций.

То есть кризис 1929 г. (инициированный кризисом финансовых рынков и развивавшийся в условиях экономики, способность которой к эффективному функционированию находилась в прямой связи с эффективностью финансовых рынков) оказалось невозможным изжить силами рыночной регуляции даже при весьма активной "помощи" рынку. (В США эта помощь была выражена очень крупными эмиссионными вливаниями в экономику в 1930 - 1931 гг., а также значительным повышением таможенных барьеров).

Таким образом, пока система финансовых рынков была не слишком развита, кризис, даже глубокий, производил весьма ограниченные изменения в системе связей, опосредующих функционирование рыночного хозяйства. В условиях же развитой системы финансовых рынков кризис приобрел способность производить очень существенные изменения внутри такой системы связей и, прежде всего, в институциональной базе рыночного хозяйства (создавая, в частности, эффект неработоспособности кредитной системы или ее значительной части).

Система связей, продуцирующая факторы-депрессанты и создающая ситуацию невозможности выхода из кризиса экономики с высокоразвитыми финансовыми рынками, отображена на рис. 4.3.

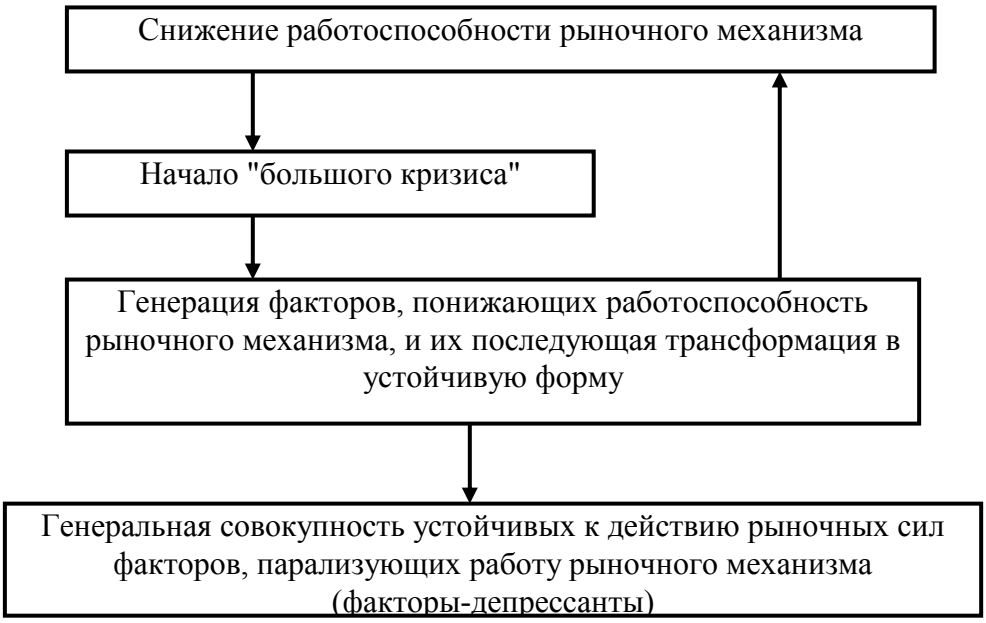


Рис. 4.3. Система связей, способная создать эффект превращения крупного кризиса в автономный процесс, парализующий работу рыночного механизма

Как только в экономике с развитой системой финансовых рынков в результате и в связи с кризисом возникла система факторов-депрессантов, эта экономика начинает эволюционировать в направлении упрощения. Объем перераспределения финансовых ресурсов через систему финансовых рынков сокращается. Особенно падает их роль в обеспечении финансовыми ресурсами инвестиционного контура. При этом уровень инвестиционной нагрузки экономики также сокращается.

Рассмотрим в качестве примера экономику США в том виде, какой они приобрела в 1932-1933 гг., после того, как возникший в 1929 г. кризис получил полное развитие (табл. 4.1). Совершенно очевидны регрессивные тенденции в рыночном механизме.

Уровень инвестиционного напряжения (валовые частные инвестиции к ВВП) в США упал более чем в 5 раз, а эмиссия акций и облигаций - еще больше. То есть в результате кризиса 1929-1932 гг. рыночный механизм США приобрел примерно такой вид, какой он имел за 50-60 лет до этого кризиса. Соответственно, его способность перераспределять финансовые ресурсы и питать инвестициями экономику стала совершенно неадекватна новым условиям.

В этой ситуации дефицит способности финансовых рынков перераспределять финансовые ресурсы применительно к либерализованному режиму функционирования экономики был в конце концов (уже в процессе реализации "Нового курса" Ф-Д.Рузвельта) компенсирован за счет делиберализации финансовых рынков. И за счет взятия государством на себя новой функции - финансирования весьма значительной части инвестиций.

А одновременно, в ходе делиберализации финансовых рынков, была понижена их способность генерировать конъюнктурные риски. В частности, кредитная система была преобразована на основе разделения функций между обычными коммерческими банками и инвестиционными банками, занимающимися операциями с акциями и облигациями (закон Гласса-Стигала).

Таблица 4.1

Показатели системных сдвигов в экономике США под влиянием кризиса, начавшегося в 1929 г.

		1929	1930	1931	1932	1933	1934
1.	Индекс стоимости строительных контрактов (1928= 100)	87	68	47	21	18,5	
2.	Эмиссия акций, млн. долл.	5924	1503	311	20	120	35
3.	Эмиссия облигаций, млн. долл.	2078	2980	1249	305	40	144

Источник: Малая советская энциклопедия
Т. 5, 1937, с. 261 (о стоимости строительных контрактов);
Т. 1, 1937, с. 231-232 (о стоимости акций и корпоративных облигаций).

Приблизительно такие же изменения претерпел в результате кризиса 1929-1932 гг. рыночный механизм в Германии, Англии и Франции. И здесь размеры падения эмиссии акций и облигаций (и, соответственно, - активности финансовых рынков) были много больше, чем падение ВВП (табл. 4.2). И здесь, соответственно, проявилась тенденция к примитивизации рыночного механизма в форме снижения его перераспределительной способности.

Таблица 4.2

Изменения в объемах эмиссии акций и облигаций в 1929-1933 гг. в Германии, Англии, Франции в результате кризиса

		1929	1930	1931	1932	1933	1934
1.	Эмиссия акций						
	Германия, млн. марок	984	552	636	156	96	144
	Англия, млн. ф. ст.	148	38	27	19	23	66
	Франция, млн. франков	8323	4373	2088	1368	948	
2.	Эмиссия облигаций						
	Англия, млн. ф. ст.	137	230	75	170	222	103
	Франция, млн. франков	6954	17508	14352	5078	2653	

Источник: Малая советская энциклопедия, Т. 1, 1937, с. 231-232.

Из изложенного видно, что, по мере развития финансовых рынков и роста их экономического значения, функция кризиса как системного трансформера претерпела сильные изменения. В условиях неразвитых финансовых рынков кризис, как правило стимулировал прогрессивные изменения в хозяйственном механизме. А при наличии развитой системы финансовых рынков вызванные кризисом изменения в хозяйственном механизме оказываются в основном регрессивными. Последнее - при одной оговорке: в отсутствие государственного вмешательства в экономику, компенсирующего дефицит эффективности рыночной регуляции рынков. При наличии такого вмешательства дело может обстоять иначе.

Таким образом, есть определенные основания считать, что после появления развитой системы финансовых рынков экономика начинает закономерно предъявлять повышенный спрос на государственное регулирование экономических процессов. И в связи с этим вклад кризиса 1929-1933 гг., как системного трансформера, в процесс изменения характеристик хозяйственной системы, можно рассматривать как положительное явление.

И тогда можно сделать вывод, что кризис 1929-1933 гг., как системный трансформер, стимулировал, аналогично кризисам XIX века, положительные изменения в хозяйственной системе. Но уже не непосредственно (непосредственно он привел, безусловно, к отрицательным изменениям в хозяйстве), а косвенно. Поскольку он стимулировал переход государства к политике массированного вмешательства в экономическую жизнь с целью компенсации дефицита эффективности рыночного механизма.

Отсюда также следует, вопреки выводам неолиберальной школы, что существует некий конкретный оптимум присутствия государства в экономике в качестве регулятора экономических процессов. И что дефицит такого присутствия чреват кризисами. И что реальная потребность в присутствии государства в экономике может изменяться, но общая тенденция этих изменений ведет к возрастанию роли государственного присутствия в хозяйственных процессах.

4.4. Кризис как стимул к коррекции экономической стратегии

В разгар борьбы с обсуждаемым кризисом (в 1930-е годы) положение дел оценивалось современниками так: "Поскольку автоматизм либеральной системы конкуренции страдает принципиальными пороками, эта система не может существовать дальше в нынешнем виде. Если автоматический контроль свободной

игры рыночных сил отпадает, не остается ничего иного как поставить на его место общественный контроль. Лозунг гласил: "Централизованный контроль при децентрализованной ответственности"" (10).

Здесь акцентируется внимание на том, что автоматизм действия конкурентной системы - мнимый, он характеризуется "принципиальными пороками". Эти пороки и выявил кризис.

Государство "пришло в экономику" в 1930-е годы, согласно указанной точке зрения, не потому, что был кризис, а потому, что оно должно было прийти туда раньше, но запоздало с приходом. И потому возникла катастрофа. Кризис, соответственно, создал стимулы к коррекции базисной экономической стратегии (то есть такой, какой была экономическая стратегия в отсутствие кризиса), причем в сторону делиберализации.

Согласно неолиберальной точке зрения, доминировавшей в "период процветания" 1990-х годов, это не так. Неолиберальные экономисты считают, что:

- тогда государство пришло в экономику именно потому, что был кризис, а не потому, что фондовый рынок США был в 1929 г. "перелиберализован";
- в нормальных условиях государству делать в экономике нечего;
- дефицит присутствия государства в экономике (в качестве регулятора рынков) не может быть причиной кризиса;
- кризис - это как бы "от бога" (или от "невидимой руки").

Сегодня, однако, в ситуации снижения в США и Европе рыночной стоимости акций на 40-60% (что означает гигантские потери и для физических лиц, и для корпоративных инвесторов типа групп по управлению активами и пенсионных фондов), точка зрения об уместности государственного присутствия в экономике в качестве регулятора и контролера, получившая преобладание в 1930-е годы, становится не только более понятной, но и вполне научно респектабельной.

Дело в том, что все ощущают: эпоха растущих курсов акций, каковой были 1990-е годы, в целом позади. Автоматизм рыночной конкуренции вновь "не сработал" (по крайней мере, в сфере финансовых рынков). И это уже обошлось определенным категориям инвесторов в триллионы (!) долларов убытков: рыночная капитализация только биржевого рынка акций (без внебиржевого) сократилась только в США к весне 2002 г. на 7-8 трлн. долл. (11). А общее снижение рыночной капитализации акционерных компаний США и Европы на осень 2002 г. составило около 19 трлн. долл.

Фундаментальное сходство ситуаций в период, предшествовавший обвалу фондовых рынков в 1929-1932 гг. и в 2000-2002 г. (и соответственно, появлению на сцене мощного системного трансформера, способного основательно перестроить мировую хозяйственную систему) - наличие либерализованной системы финансовых рынков и объективной возможности заметного увеличения (до поры до времени) рыночной капитализации акций (и, соответственно, активов данной экономики, выраженных в акциях, а равно и активов вообще).

В указанных условиях, при вышекритическом уровне либерализации финансовых рынков (который является функцией финансовых условий), проявляется тенденция падения рыночной капитализации акций. В том числе под влиянием внутрисистемных для финансовых рынков факторов, которые принято обычно именовать спекулятивными. Одновременно растет способность системы финансовых рынков генерировать конъюнктурные риски, а ее устойчивость падает.

Реверсировка процесса роста курса акций происходит тогда, когда способность системы финансовых рынков генерировать конъюнктурные риски (в связи с ростом курса акций) превышает пороговую величину. В этой ситуации курс акций рано или поздно начинает падать.

В 1929-1930 гг. такое падение было обвальным, особенно на американском и германском рынках. В 2000-2002 гг. оно оказалось более плавным, что непосредственно связано с относительно большим уровнем экономической активности государства, прежде всего в сфере перераспределения ВВП (доля госрасходов в ВВП США с 1929 г. удвоилась).

При пассивности государства в ходе развития кризиса (или, точнее, при его недостаточной активности) возникает ситуация кризисного падения производства, причем это падение может быть очень значительным ("крах"). Если государство продолжает оставаться пассивным, крах трансформируется в разруху.

Такова модель развития кризисных событий.

Соответствующий процесс в схематическом виде изображен на рис. 4.4.

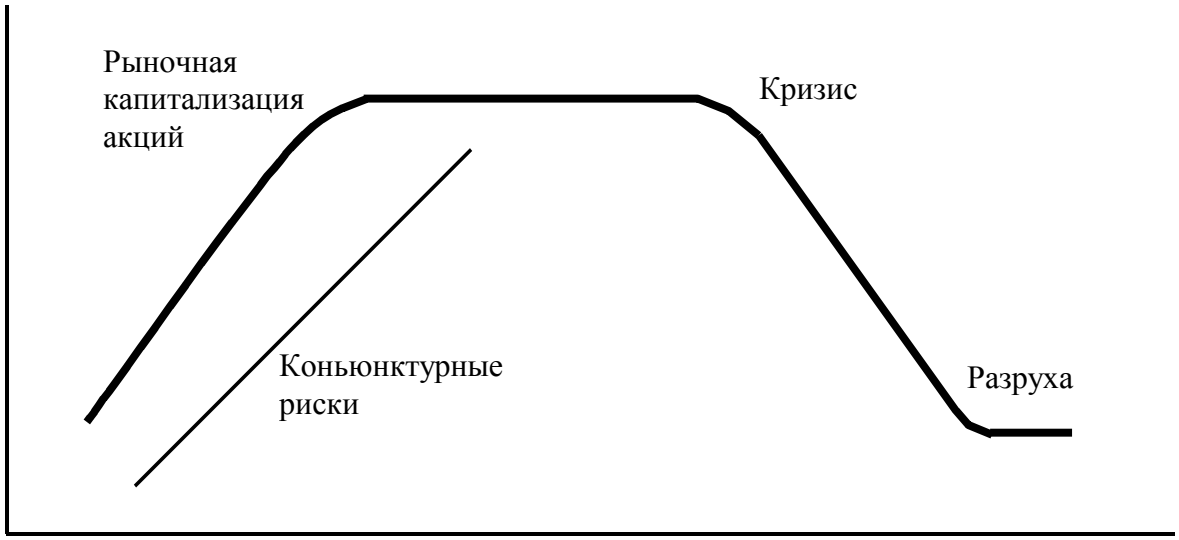


Рис. 4.4. Механизм генерации общего экономического кризиса на базе переоцененных рынков акций в условиях минимальной активности государства в качестве регулятора экономических процессов

Практически "в мировых масштабах" (или в рамках мировой системы рыночного хозяйства) события могут развиваться по схеме, приведенной на рис. 4.4., лишь при наличии некоторых дополнительных условий, помимо перечисленных выше.

Во-первых, это наличие интенсивных связей между хозяйственными модулями мировой рыночной хозяйственной системы. Если разные хозяйственные модули функционируют в автономном (или близком к нему) режиме, возможность переброски кризиса из одного модуля в другой оказывается минимальной.

Во-вторых, это наличие сильных связей между финансовыми рынками, обслуживающими разные рыночные модули (еще в 1914 г. это условие далеко не выполнялось).

В-третьих, отсутствие за пределами мирового рыночного хозяйства "альтернативных хозяйственных территорий" с неразвитыми системами финансовых рынков и значительной способностью импорта продукции мировой системы рыночного хозяйства (большой импортной емкостью).

В 1929 г. все перечисленные условия выполнялись, несмотря на появление СССР, так как его способность импортировать продукцию мировой системы рыночного хозяйства была невелика. Приблизительно так же обстоит дело и в настоящее время (с

той разницей, что место СССР заняла КНР, экономика которой находится в весьма слабой относительной зависимости от мирового рынка).

Соответственно, в 1929-1933 гг., при относительной пассивности антикризисной политики стран с развитыми экономиками, кризис смог достичь чрезвычайных размеров. Если бы обрушенные в кризис страны оставались пассивными в течение всех 1930-х годов, возникла бы ситуация полной разрухи. То есть события начали бы развиваться по варианту 2, а затем (с учетом наличия СССР) и по варианту 3 (рис. 4.5.).

Рис. 4.5. Варианты развития событий в условиях наличия крупномасштабного кризиса, порождаемого дефектами экономической стратегии в период, предшествующий возникновению кризиса

Реально они начали развиваться по варианту 1. Что на практике означало очень крупную корректировку докризисной стратегии экономического развития как в масштабах всего мирового рыночного хозяйства, так и в масштабах отдельных стран. А именно - были устранены избыток экономической либерализации и избыточная (при данных условиях) степень интегрированности мировой экономики.

В связи с последним обстоятельством следует также заметить, что кризис 1929-1932 гг. обладал и определенным "антиунификационным" потенциалом: он способствовал росту системного разнообразия мирового рыночного хозяйства.

Современный мировой кризис формально пока что не принял форму острого кризиса реального сектора экономики (хотя, с учетом тенденций в сфере инфляции, реальную картину следует считать пока что не вполне ясной - они прояснится лишь через несколько лет). Тем не менее, события пока что развиваются по сценарию, адресующему к аналогиям 1930-х годов.

Это лучше всего видно на примере экономики США, которая, как и в 1930-е годы, является эпицентром кризиса.

Как и в 1930 г., в США в 2001-2002 гг. предпринимались попытки оживать фондовый рынок массированными вливаниями эмиссионных долларов.

В 1930 г. в США было принят тариф Смута-Хаули, носивший фактически запретительный характер (таможенные сборы в % к облагаемому пошлинами импорту были подняты до примерно 65%) (12). Сегодня вопрос о тарифном регулировании импорта пока что в США не стоит. Но меры США по нетарифному регулированию импорта - явно активизировались.

Кроме того происходящая с конца 2002 г. девальвация доллара относительно ведущих валют призвана оказать на американский импорт примерно такое же влияние, как и значительная таможенная пошлина, а на экспорт - как экспортная премия. И эта мера имеет свой аналог - девальвацию доллара относительно золота в 1933-1934 гг., а формально с 31 января 1934 г. (13).

Далее, в США вводятся элементы системы непрямого административного управления экономикой ("управления через окошко", как это называется в Японии, где подобная практика никогда не была искоренена). В этой связи следует обратить внимание на введение института "финансовой присяги" (клятвенного подтверждения руководителями крупнейших корпораций адекватности предоставляемых ими статистических данных). Эта мера столь же беспрецедентна, как и указ Рузвельта (1933 г.) об изъятии золота у частных лиц (14).

В данном случае "присяга" вводится формально для повышения доверия публики к корпоративным ценным бумагам (акции и облигации) и в порядке антикризисного регулирования финансового рынка. Однако (поскольку определять "правдивость присяги" будут административные органы) очевидно, что, благодаря институту "присяги", ресурс реальной экономической власти ощутимо перераспределяется от делового сообщества в пользу административного сообщества.

Все эти факты свидетельствуют о том, что в США под влиянием кризиса фондового рынка начался процесс глубокой корректировки ранее проводившейся экономической стратегии в направлении делиберализации экономической политики и активизации государства. В целом объем нынешних коррекционных изменений в США - примерно соответствует по своему значению для экономического механизма тем мерам, которые были приняты в 1930-1931 гг. Но после 1931 г., был 1932 г., а затем 1933 гг., когда, собственно, и начались самые глубокие изменения в институциональной системе экономики Соединенных Штатов.

Выше речь шла об изменениях в экономической политике, причем в направлении делиберализации, первоисточником которых являлся кризис финансовых рынков.

Однако такие изменения обычно всегда инициируются любым крупномасштабным кризисом, если только экономическое статус-кво не фиксируется извне (как, например, в Аргентине). Возникновение такого кризиса всегда означает (в условиях более или менее современных по типу экономик), что действующая система финансовых рынков не справляется с задачей эффективного перераспределения финансовых ресурсов (в том числе для инвестиционных целей). И что налицо, следовательно, потребность в компенсации этой ее неспособности.

Если соответствующая ситуация возникала в развитых экономиках (как это было, например, после Второй мировой войны почти во всех странах Западной Европы и Японии), проблема оптимизации распределения финансовых ресурсов всегда решалась на основе активизации регулирующей и перераспределительной функции государства. А зачастую - также посредством национализаций, благодаря которым увеличивалась

способность государства выступать в качестве инвестора без обременения инвестициями бюджета.

В Японии и до Второй мировой войны государство держало под контролем всю систему финансовых потоков и было собственником значительной части производственных фондов. Здесь поэтому послевоенная "коррекция" экономической политики выразилась в существенном возврате к довоенным образцам.

Так же, с некоторыми оговорками, обстояло дело в Италии и ФРГ.

В Англии и Франции делиберализация экономической стратегии сравнительно с довоенным (весьма либеральным) состоянием носила особенно ярко выраженный характер.

В общем и целом послевоенный кризис создал стимулы к сдвигу экономической стратегии в сторону делиберализации не только в отдельных странах, но и в мировых масштабах.

Исходя из изложенного, можно сделать следующий вывод. Для условий, которые возникали в мировой экономике, самое позднее, после Первой мировой войны, есть основания рассматривать любой крупный экономический кризис как результат несоответствия базисной экономической политики (в период, предшествующий кризису) реалиям экономической обстановки. А одновременно как трансформер не только непосредственно экономики, но и экономической политики (стратегии). И при этом такой трансформер, который сдвигает стратегию в направлении увеличения экономической активности государства.

Нормальная схема корректировка экономической политики в условиях глубокого кризиса приведена на рис. 4.6.

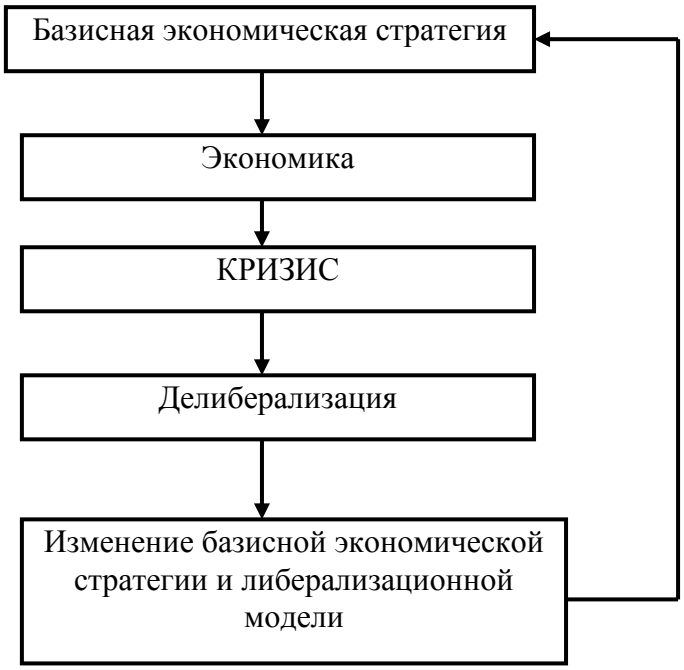


Рис. 4.6. Нормальная схема корректировки экономической политики в условиях кризиса и под влиянием кризиса

Альтернативный "нормальному" вариант изменения экономической политики в условиях кризиса, соответствующий неолиберальным стандартам и (до недавнего времени) рекомендациям МВФ, предполагает полное открытие и либерализацию

финансовых рынков и ориентацию на привлечение капитала извне. В основе этих рекомендаций - допущение о возможности замены "национальных" финансовых рынков мировыми, а местных источников инвестиций - внешними.

Эти рекомендации, однако, упускают из виду ограниченные возможности мировых рынков капитала выделять таковой для стран с неэффективными экономики. Кроме того, указанные рекомендации не учитывают, что экономика, пораженная кризисом, - это экономика высоких конъюнктурных рисков (и особенно - высоких инвестиционных рисков). А в таком качестве подобная экономика в целом непривлекательна для любых инвесторов - и внешних, и внутренних. То есть уже по данной причине потребность кризисных экономик в инвестициях - в принципе не может быть удовлетворена на базе импорта капитала.

Хорошим примером в этом отношении является Россия, где после 1992 г. экономическая политика в условиях кризиса изменялась исключительно в сторону большей либерализации и попыток построить абсолютно свободное от государства рыночное хозяйства. В итоге Россия превратилась в крупного экспортера капитала, который настойчиво уходит из отечественной экономики высоких конъюнктурных рисков. Получился самоподдерживающийся процесс: кризис подталкивал утечку капитала, утечка капитала и острейший дефицит инвестиций углубляли кризис. Результатом, как известно, стали гиперспад и утрата экономикой России примерно трети производственного капитала.

Кроме того, объектом рекомендаций реагировать на кризис в неолиберальном духе могут быть, в принципе, индивидуальные хозяйственные модули, но никак не мировая рыночная хозяйственная система в целом. К ней такие рекомендации в принципе не приложимы хотя бы по той причине, что мировая рыночная система не может иметь внешних источников финансирования.

Оздоровить на основании подобных рекомендаций "больные" экономики стран Латинской Америки или России, по приведенным выше причинам, невозможно. Но столь же невозможно оздоровить на основе таких рекомендаций и экономику тех же США в ее современном виде (тяжелейший спад на фондовом рынке, огромное отрицательное сальдо экспорта и импорта, огромный внешний долг).

Таким образом, можно констатировать, что в современных условиях наличие крупного кризиса всегда предполагает целесообразность усиления регулировочной функции государства. Но возникновение крупного кризиса в экономике современного типа всегда является следствием неэффективности стратегии оптимизационного регулирования экономики (и, следовательно, экономической политики). Что предполагает известную степень неэффективности воздействий на хозяйственный механизм социальных и политических институтов и организаций (правительство, партии, другие организации), способных выступать в отношении хозяйственной системы в качестве внесистемных трансфомеров.

То есть возникновение крупного кризиса в экономике современного типа предполагает наличие следующей цепочки связей:

специфические особенности внесистемных по отношению к хозяйственному механизму траснформеров (социальных и политических институтов, способных воздействовать на функционирование хозяйственного механизма)

ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ

в дефицит эффективности экономической политики, который

ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ

в дефицит эффективности системы оптимизационного регулирования. А последний, в конце концов,

ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ

в острый дефицит эффективности всей хозяйственной системы, то есть в кризис хозяйственной системы.

Однако давление кризиса на экономическую политику, смещающее ее в направлении увеличения экономической роли государства, может уравновешиваться полностью или частично контрдавлением не заинтересованных в изменении экономической политики экономических и политических групп. В этом случае кризис может и не сопровождаться усилением регулирующей роли государства.

Практически в странах со "старыми" рыночными экономиками отсутствие реагирования на кризис возможно при наличии внешнего давления на экономическую политику и при слабости демократических институтов (как это было, например, в Веймарской Германии, и как это нередко происходило и происходит в Латинской Америке). Но и в этом случае экономическая политика, в конце концов, рано или поздно поддается давлению фактора кризиса. Причем это происходит тем быстрее, чем острее и глубже кризис.

Исключением из правил, видимо, являются экономики российского типа, переходные к рынку. Где основная прибыль извлекается не из нормальной экономической деятельности, а из процессов присвоения и перераспределения активов, созданных в предыдущей "нерыночной" фазе государственного существования. В том числе, из "приватизации" и эксплуатации приватизированного имущества, а также из вывоза капитала (из страха его ренационализации, как сомнительно легитимного).

Здесь кризис, при слабых социальных институтах, не исключено, в принципе может развиваться вплоть до полного краха экономики, не оказывая решающего влияния на экономическую политику.

Часть II. Военные конфликты и военные риски как трансформеры хозяйственных систем и экономических механизмов

Глава 5. Принципы и механизм влияния крупного вооруженного конфликта на системные свойства экономики

Война как трансформационный хозяйственный фактор

С точки зрения традиционной экономической теории, война не оказывает существенного влияния на экономический механизм. На самом же деле такое влияние есть, и оно может быть очень сильным. Причем позиция, согласно которой это влияние как бы не имеет места, - в неявной форме основывается на чрезвычайно обобщенном и упрощенном понимании природы экономического механизма.

Действительно, если игнорировать институциональные составляющие экономического механизма и не принимать в расчет, например, многообразные характеристики системы рынков (и, соответственно, их изменчивость), или зависимость свойств экономического механизма от соотношений различных категорий собственности, - то проблемой влияния войн на свойства экономических механизмов можно пренебрегать применительно как к древним, так и к современным обществам.

Но это - лишь при очень высокой степени абстрагирования от реальности, и то не во всех случаях. Так, например, распад античной хозяйственной системы явно находился в тесной связи с общим характером военно-политической ситуации и ее изменений в результате исхода определенных вооруженных конфликтов.

На практике крупномасштабный вооруженный конфликт, как правило, выступает в качестве мощного трансформера хозяйственных систем сторон, участвующих в конфликте, и зачастую вызывает в воспроизводственных контурах соответствующих экономик такие изменения, которые имеют следствием существенные изменения и в их экономических механизмах. Во всяком случае, крупный вооруженный конфликт создает высокую вероятность таких изменений.

При этом в древности и в средневековье, если вооруженный конфликт и вызывал изменения в экономическом механизме, то, как правило, регрессивные. В Новое время дело обстоит сложнее. Так, войны Французской революции и Наполеоновские войны оказали в целом положительное влияние на экономические механизмы европейских государств, ощутимо способствуя их модернизации. Одновременно они стимулировали индустриализацию континентальной Европы, чему в особенности способствовала политика континентальной блокады, проводившаяся Наполеоном.

Первая и Вторая мировые войны, а за ними и "холодная война" - также способствовали, в конечном счете, модернизации воспроизводственного контура как участников этих войн, так и ряда стран, которые в них непосредственно не участвовали.

Но этим влияние указанных войн на мировую экономику не ограничилось. Они вызвали мощные изменения в механизмах как отдельных экономик, так и мировой экономики в целом. Даже с учетом всех тех преобразований, которые произошли в мировой экономике в последние 20 лет, вклад факторов Первой и Второй мировых войн и "холодной войны" в системные характеристики мировой экономики в целом (и экономик отдельных стран) все еще очень велик. И этот вклад отчетливо прослеживается в соответствующих институциональных формах и конкретных

характеристиках. Более того, сложно ответить на вопрос: возможно ли некатастрофически для мировой экономической и социальной ситуации реверсировать влияние факторов указанных войн.

Ниже будет показано, что такого рода реверсировка применительно к мировой экономике в целом связана с исключительными трудностями. И есть основания считать, что в полном объеме она вообще невозможна.

Механизм влияния крупного вооруженного конфликта на системные свойства экономики, и характер порождаемых им системных сдвигов.

Крупный вооруженный конфликт, воздействуя на экономику, как бы выбрасывает экономику из зоны спокойного эволюционного развития в зону высоких темпов системной изменчивости Причем масштаб изменений, которые претерпевает экономика за время пребывания в этой зоне, растет по мере роста энергетики конфликта в расчете на единицу времени, а также по мере увеличения длительности конфликта. По окончании конфликта условия системного равновесия снова меняются, и экономика, пройдя через определенные переходные состояния, вновь оказывается в фазе эволюционного развития.

Влияние крупного вооруженного конфликта на экономики воюющих сторон зависит от характера экономик, являющихся объектом воздействия вооруженного конфликта как системного трансформера.

Если в вооруженный конфликт втягиваются экономики с низким уровнем товарно-денежных отношений, или примитивные экономики, то его влияние на экономический механизм, как правило, ограниченное. И выражается это влияние, главным образом, в известной примитивизации экономического механизма.

Крупномасштабный вооруженный конфликт в качестве системного трансформера примитивных экономик воздействует, прежде всего, на их воспроизводственный контур. Происходит "обмен" утраты части воспроизводственного потенциала на изменение территориального базиса экономик воюющих сторон, Во всяком случае, при крупных конфликтах такой обмен происходит с высокой вероятностью.

Соответственно, по окончании конфликта условия эволюции экономики территорий, втянутых в конфликт, как правило, меняются. И, следовательно, меняются условия эволюции их экономических механизмов.

Таким образом, даже войны древнего мира и средневековья имели своего рода "высший экономический смысл": они непрерывно создавали новые комбинации "элементов развития". Их результатом рано или поздно должно было стать появление оптимального (или близкого к таковому) для данных условий сочетания элементов развития. И, значит, появление возможности повышения системного качества экономики в процессе саморазвития если не в масштабах всей территории, то, по крайней мере, в масштабах отдельных территориальных модулей.

Поскольку вооруженные конфликты по крайней мере с VI в. до н.э., если они не сопровождались чрезмерными разрушениями (как войны Чингис-хана и некоторых его ближайших наследников), всегда сопровождались ростом потребности в деньгах, они, в совокупности, способствовали и монетизации примитивных экономик, и укреплению позиций внутри примитивных экономик товарно-денежного уклада. Это справедливо, в частности, применительно к эпохе европейского средневековья.

Если объектом воздействия крупного вооруженного конфликта, как системного трансформера, являются, с одной стороны, относительно развитая монетизированная экономика типа экономики Афин и Карфагена в древности или Голландии и Англии в

XVII-XVIII вв., а, с другой стороны, существенно более примитивная экономика (или экономики), то результаты этого воздействия могут быть троякими.

Во-первых, результатом войны может быть расширение хозяйственной территории, контролируемой развитой экономикой (в том числе по модели колонизации).

Во-вторых, результатом войны может быть извлечение в той или иной форме ресурсов из менее развитой экономики и переход их в распоряжение более развитой экономики. Как правило, в этом случае проявляется тенденция роста объема производства на территории страны с развитой экономикой.

В-третьих, возможна и такая ситуация, когда основным результатом вооруженного конфликта стран с более и менее развитыми экономиками будет модернизация менее развитой экономики (как правило, с помощью государства).

Такая модернизация имела место, например, во Франции в XVII веке в условиях периодических войн с Голландией и Англией, в России - при Петре I в период Северной войны, во Франции в период Наполеоновских войн (Наполеон сознательно насаждал во Франции промышленность и, чтобы обеспечить ее рынками, ранее занятыми английскими товарами, пытался блокировать импорт английских товаров на континент в рамках политики Континентальной блокады).

Наиболее сложную картину дает влияние крупного вооруженного конфликта на экономики с развитыми системами рынков, промышленности и финансов. То есть на экономики того типа, который начал доминировать в мире с последней четверти XIX века и который характеризуется сложностью не только воспроизводственного контура, но и экономического механизма ("системно-сложные экономики", или просто "сложные экономики"). Ниже, когда говорится о проблеме трансформационного влияния крупного вооруженного конфликта на экономику, имеются в виду, за исключением оговоренных случаев, экономики именно последнего типа.

Изменения, которые претерпевают системные характеристики сложных экономик (то есть характеристики воспроизводственного контура и экономического механизма) под влиянием крупного военного конфликта (войны типа Первой и Второй мировых войн) схематически показаны на рис. 5.1.

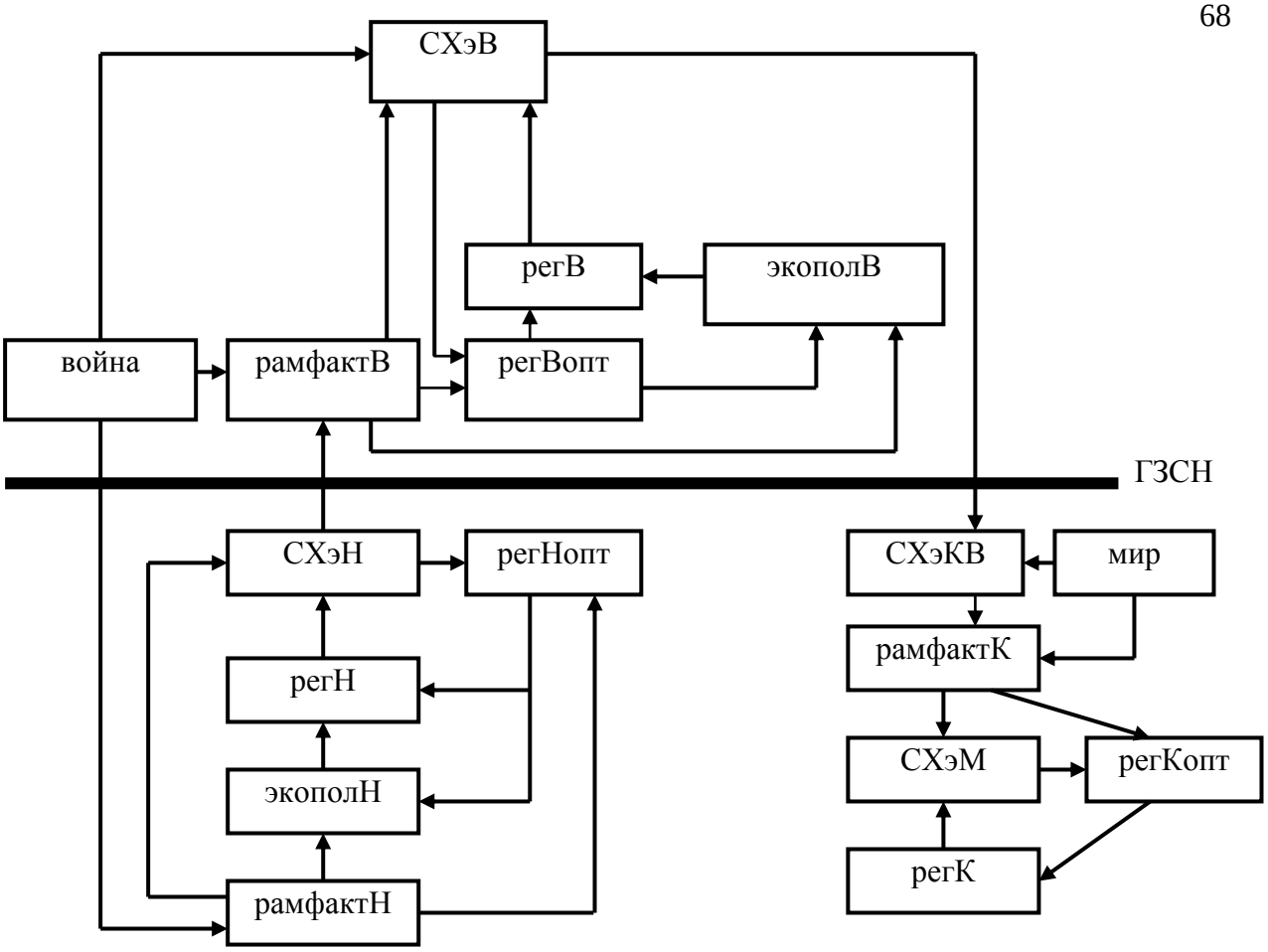


Рис.5.1. Механизм воздействия крупного вооруженного конфликта на экономику в качестве системного трансформера

Условные обозначения:

СХэ - системные характеристики экономики без учета таковых, относящихся к категории рамочных факторов

СХэН - СХэ на начальный момент времени (предвоенная ситуация)

СХэВ - СХэ в условиях идущей войны

СХэКВ - СХэ на момент окончания военных действий

СХэМ - СХэ после завершения процесса адаптации к условиям мирного времени

ГЗСН - границы зоны системной неустойчивости, в которую входит экономика после возникновения войны

рамфактН - начальное состояние системы рамочных факторов

рамфактВ - состояние системы рамочных факторов в условиях вооруженного конфликта

рамфактК - конечное состояние системы рамочных факторов

регНопт - регулировочный оптимум применительно к довоенным условиям

регН - фактическая регулировочная программа до войны

регВопт - регулировочный оптимум применительно к военным условиям

регВ - фактическая регулировочная программа во время войны

регКопт - регулировочный оптимум применительно к послевоенным условиям

регК - фактическая регулировочная программа после войны

экополН - экономическая политика до войны

экополВ - экономическая политика во время войны

экополК - экономическая политика после войны

мир - мир как генератор рамочных факторов

Конфликт вводит экономику в зону системной неустойчивости (выше линии ГСЗН на схеме), а по окончании конфликта экономика выходит из зоны системной неустойчивости, но уже в модифицированном виде. Причем, что особенно существенно, ее экономический механизм за время пребывания в ГСЗН претерпевает такие изменения, которые (коль скоро проводится политика оптимизации экономической эффективности) не могут быть реверсированы.

Объектами изменений под влиянием вооруженного конфликта, как системного трансформера любой конкретной экономики современного типа, являются:

- набор системных характеристик СХэН,
- система рамочных факторов - рамфактН,
- регулировочный оптимум - регНопт (определяется оптимальным набором регулируемых характеристик при заданных предельных величинах регулировочных воздействий)
- и фактическое состояние системы регулировочных воздействий (регН).

Любой крупный военный конфликт изменяет систему рамочных факторов, влияющих на экономику каждой воюющей страны, и та переходит из состояния рамфактН в состояние рамфактВ, характеризующееся устойчивым набором крупных дефицитов и всевозможных конъюнктурных рисков. С изменением системы рамочных факторов автоматически меняются и условия регулировочного оптимума, причем регулировочный потенциал регулировочного оптимума после начала войны всегда выше, чем таковой регулировочного оптимума до начала войны (ввиду влияния факторов роста дефицитов и рисков).

Природа крупного военного конфликта такова, что меры, оптимизирующие его течение, пользуются абсолютным приоритетом. Соответственно, в условиях вооруженного конфликта система регулировочных воздействий на экономику воюющей страны (регВ) оптимизируется (ее характеристики приближаются к характеристикам регВопт), и в процессе оптимизации ее регулировочный потенциал возрастает. Экономика (поскольку экономический механизм адаптируется к системе дефицитов и рисков, созданных войной) делиберализуется.

Регулировочные возможности регВ, таким образом, будут больше регулировочных возможностей регН. Причина делиберализации в данном случае состоит не в том, что производится военная продукция, а в системе дефицитов и военных рисков. Правда, производитель военной продукции, как правило, сталкивается с повышенными инвестиционными рисками.

То есть реально экономика, функционирующая в условиях крупного вооруженного конфликта, - всегда регулируемая экономика. Причем, чем дольше она функционирует в зоне военных рисков, тем интенсивнее она регулируется. И тем больше в ней удельный вес госсектора, аккумулирующего капиталовложения в отрасли экономики с наиболее высоким объемом инвестиционных рисков.

После завершения вооруженного конфликта система рамочных факторов, в поле которых находится экономика, подвергшаяся воздействию вооруженного конфликта, - вновь претерпевает изменения (переход из состояния рамфактВ в состояние рамфактК). Причем этот переход обычно оказывается сравнительно быстрым. Система дефицитов в фазе такого перехода, как правило, резко сокращается, а сами дефициты делаются более "мягкими".

Тем не менее, как известно, дефициты в подобных случаях могут быть значительными и устойчивыми. В особенности это относится к дефицитам продовольствия и предметов потребления сельскохозяйственного и импортного происхождения, дефициту кредитных денег (и вообще финансовых ресурсов, с учетом

"разрешенных" в условиях мирного времени способов их формирования). Еще большее значение имеет то, что при переходе экономики рыночного типа из военного режима функционирования в режим мирного времени экономика неизбежно сталкивается с проблемой свободных капиталов и инфляции.

Оптимизированный применительно к указанным рамочным факторам рамфактК (дефициты, блуждающие капиталы, инфляция) регулировочный комплекс (система оптимизационного регулирования экономики) будет всегда существенно отличаться от системы оптимизационного регулирования, адаптированной к набору рамочных факторов предвоенного времени (рамфактН). И при этом будет отличаться относительно большими регулировочными возможностями.

Если возможности регулировочного комплекса, обслуживающего послевоенную экономику (регК), в силу особенностей проводимой экономической политики сравнимы с таковыми в предвоенный период, то его эффективность неизбежно будет пониженной. И это снижение эффективности может вызвать кризисные явления либо сразу, либо с лагом во времени. Нечто в этом духе имело место, как будет показано ниже, после Первой мировой войны.

По указанным выше причинам результатом военного конфликта является существенная остаточная делиберализация экономик воевавших сторон после прекращения конфликта. И, следовательно, увеличение вклада систем оптимизационного регулирования в характеристики экономической динамики конкретных рыночных хозяйств. В итоге, в результате любого крупного вооруженного конфликта типа Первой и Второй мировых войн следует ожидать, помимо роста регулировочного потенциала систем оптимизационного регулирования, также и иных последствий в виде:

(1) роста потенциала экономической субъектности (суверенности) отдельных экономик и их групп;

(2) роста системного разнообразия мировой экономики.

Первая и Вторая мировые войны, а также "холодная война", - привели к именно таким последствиям.

Следовательно, крупный вооруженный конфликт является не только системным трансформером, преобразующим вовлеченные в конфликт экономики из одного системного состояния в другое. Он одновременно оказывается фактором, увеличивающим системное разнообразие мировой экономики. То есть подобный конфликт обладает значимым "антиунификационным" потенциалом.

Если протекающие в мировой экономике в условиях мирного времени интеграционные процессы способны повышать до вышекритического уровня конфликтные потенциалы в отношениях между элитами различных стран (как это было перед Первой мировой войной), то в условиях цикла "интеграция - конфликт - постконфликтная дифференциация - снова интеграция" такие интеграционные процессы в принципе не могут быть доведены до конца. То есть подобный интеграционно-дезинтеграционный цикл оказывается, по крайней мере, не вполне обратимым.

Глава 6. Первая мировая война как системный трансформер мировой экономики

6.1. Несоответствие системных характеристик предвоенной экономики условиям Первой мировой войны

До Первой мировой войны различия в уровне саморегулируемости более и менее модернизированных экономик были минимальны. Все основные валюты конвертировались. Денежные системы базировались либо на системе золотого стандарта, основанной на принципе свободного обмена бумажных денег на золото, либо на аналогичной системе золото-серебряного стандарта, или биметаллизма (обычно обе эти системы именуют системами золотого стандарта).

Существовала система практически свободного движения капитала. Вывозимый капитал, как правило, имел товарное или золотое обеспечение. Наличие развитого мирового рынка капиталов сопрягалось с высокой степенью автономности национальных фондовых рынков. Акции, как правило, котировались на какой-либо одной фондовой бирже, - например, Парижской, Лондонской или Нью-Йоркской. Взаимодействие между национальными фондовыми рынками было слабым. И это положение имело важнейший плюс: оно ограничивало возможности переброски кризиса с одного национального рынка на другой.

Мировая экономика в том виде, какой она имела в 1913 г., была почти полностью дерегулирована. Система бюджетного и денежно-кредитного регулирования экономики, например, практически отсутствовала, хотя в США непосредственно перед Первой мировой войной начали возникать ее элементы. Уровень бюджетного перераспределения ВВП был очень низок - в развитых странах в среднем около 9% (1). Регулирование экономики, поскольку оно существовало, сводилось, помимо регулирования вексельного курса, к таможенному регулированию товарных потоков.

Причем в этом отношении США были одной из наименее либеральных стран. Средний уровень таможенных пошлин по отношению к облагаемому импорту между 1894 г. и 1913 г., когда действовал тариф Уилсона-Гормана (один из самых высоких в истории США) составлял 40% (2). В то же время Англия по-прежнему придерживалась системы свободной торговли.

На первый взгляд, высокая степень саморегулируемости мировой экономики (и особенно экономик развитых стран в том виде, какой они имели перед Первой мировой войной), - результат экономической и социальной политики как таковой. Однако этот первый взгляд является ошибочным. Высокий уровень саморегулируемости развитых экономик перед Первой мировой войной являлся производным, прежде всего, от характеристик обслуживавших их денежных систем. Привязка банкнотной массы к запасу золота (или золота и серебра) автоматически обеспечивала такой уровень саморегуляции экономики, который недостижим при других формах денежной системы.

Приписываемая всем типам рыночных экономик способность выходить за счет саморегуляции из состояния кризиса - фактически свойственна (и при этом с рядом оговорок) только экономикам с денежными системами, построенными на принципе свободного обмена банкнот на твердую монету. Поскольку в этом случае влияние кризиса на денежную базу экономики и курс национальной денежной единицы минимально. И, соответственно ограничено влияние кризиса на денежно-кредитную систему в целом (тогда, как при современных формах денежной системы оно, наоборот, очень велико).

"... золотое обращение, столь глубоко и интимно родственное системе товарного хозяйства и стихийным методам его регулирования, заменяло сознательное руководство буржуазного государства денежным обращением, - совершенно справедливо отмечалось в 1927 г. в статье "Валютный хаос" в Большой Советской энциклопедии. Оно "давало устойчивость всем калькуляциям, до крайности упрощало технику поддержания вексельного курса, сводя все регулирование к вывозу золота за границу в период недостатка иностранных девиз и связанного с ним повышения курса иностранных векселей" (3).

Возможность точных калькуляций и практическая невозможность сколько-нибудь значительной инфляции в условиях золотого обращения - позволяла мировой экономике в том виде, какой она имела до Первой мировой войны, широко использовать низкопроцентные и долгосрочные кредиты. В этом отношении экономический порядок, существовавший до 1914 г., до сих пор остается вне конкуренции.

Однако у "экономики золотого стандарта" имелись и уязвимые места.

Во-первых, поскольку денежное обращение и в условиях экономики этого типа обслуживалось в основном банкнотами и "чековыми деньгами", любое развитие событий, существенно повышавшее, выражаясь словами Кейнса, "склонность к предпочтению ликвидности" (или, говоря проще, повышавшее склонность к тезаврации золота и серебра), создавало угрозу стабильности денежного обращения. И, соответственно, ставило под вопрос возможность самого функционирования "экономики золотого стандарта".

Во-вторых, "экономика золотого стандарта", в связи со свойствами ее денежной базы, не была способна обеспечивать крупномасштабное перераспределение финансовых и материальных ресурсов, связанное с их изъятием из потребительского сектора. И, значит, обладала ограниченной возможностью перераспределения ресурсов в бюджетный сектор (и особенно - ограниченной способностью резкого увеличения финансирования бюджетного перераспределения ВВП). Соответственно, налоговое напряжение "экономики золотого стандарта" было очень низким.

В условиях крупномасштабного вооруженного конфликта эти свойства "экономики золотого стандарта" - фактически с неизбежностью предопределили отказ от системы денежного обращения, основанной на принципе свободного размена банкнот на золото (и далее отказ от самой "экономики золотого стандарта" с ее высокой степенью саморегулируемости).

6.2. Факторы перестройки экономического механизма в процессе войны и ее результаты

Непосредственно отказ от размена бумажных денег на золото и серебро инициировался после начала Первой мировой войны скачкообразным ростом спроса на эти драгметаллы. Причем не только в воюющих странах, но и в таких странах, которые не были затронуты конфликтом (включая Швейцарию, скандинавские страны и ряд стран Латинской Америки).

Первоочередная и явно выраженная цель прекращения государствами размена банкнот состояла в сохранении централизованного золотого запаса. Поскольку длительной войны никто не предвидел и не ожидал, это делалось в основном для того, чтобы по окончании войны можно было через непродолжительное время вернуться к системе свободного размена банкнот на золото.

На практике прекращение размена банкнот на золото (и вообще деметаллизация денежного обращения) имело для воюющих государств значение главным образом

потому, что оно создало возможность эмиссионного финансирования военных расходов. Что и начало происходить аналогично тому, как это впервые в широких масштабах практиковалось Францией во время войн Французской революции.

Но переход к эмиссионному финансированию, в свою очередь, сделал неизбежной (коль скоро эмиссия практиковалась в широких размерах) монетарную инфляцию. Что также имело место практически во всех воюющих европейских странах. Эмиссионная накачка денежной сферы в воюющих странах, порождая широкий спрос в размерах, превышающих возможности его товарного удовлетворения (в том числе и в нейтральных странах), автоматически создавала инфляцию спроса. Отметим, что данный фактор оказал осязаемое влияние на ценовую ситуацию даже в США, причем еще до того, как Америка стала воюющей стороной (1917 г.).

До Первой мировой войны мировая экономика не была инфляционной. Мировая война сделала ее инфляционной. Воюющие страны реагировали на инфляцию введением сначала элементов контроля за ценами, а затем - практически всеобъемлющей системы твердых и регулируемых цен. Заметим, что в США еще с 1887 г. получила распространение практика контроля за ценами в сфере транспортных перевозок (и, прежде всего, за ценами в сфере железнодорожных перевозок).

Элементы контроля за ценами имелись и в Царской России (особое значение имело то, что государство, владея почти всеми железными дорогами, практически определяло железнодорожные тарифы). Но для начала XX века это было в целом новое явление и, скорее исключение, чем правило (ранее практика контроля за ценами широко практиковалась лишь во времена войн Французской революции).

По мере продолжения войны сфера контроля за ценами расширялась, чему способствовал также рост всевозможных дефицитов, и особенно дефицита продовольствия. К концу войны сфера контроля за ценами расширилась в Германии, Австро-Венгрии, Франции, Англии до чрезвычайных размеров. Соответственно, появился черный рынок и двух- и даже трехъярусные цены (цены контролируемых распределительных систем, цены легального свободного рынка и цены черного рынка). Появился и бартер.

Радикально изменилась и ситуация с финансированием государственных расходов. Принцип сбалансированности бюджета был повсеместно отброшен. Огромные размеры приобрело заемное финансирование бюджета за счет внутренних и внешних займов. Война была практически профинансирована за счет внутренних займов и эмиссии, учитывая, что внешние займы также "питались" внутренними займами (таблица 6.1.).

Использование заемного и эмиссионного финансирования позволило в среднем в 3,3 раза увеличить долю бюджетных расходов в национальном доходе воюющих стран (4). Это уже была почти революция в экономическом механизме. В Англии, Франции и Германии, вместе взятых, военные расходы в период Первой мировой войны составили около 40% национального дохода (5). То есть государство превратилось в основного покупателя товаров и услуг, по крайней мере, в несельскохозяйственном секторе.

Таблица 6.1.

Бюджетные доходы и военные расходы в период Первой мировой войны (млрд. долл., цены 1913 г.)

		Обычные поступления	Займы у союзников	Внутренние займы и эмиссия*)	Всего	Военные расходы
Антанта						
.	Англия	9,4	2,9	17,1	29,5	19,3**)
.	Англ. Колонии	4,7	0,3	3,3	8,2	2,0
.	Франция	2,9	1,9	11,4	16,2	10,1***)
.	Россия	3,4	2,3	7,8	13,6	7,4
.	Соед. Штаты	8,2	0,2	12,5	20,9	12,3****)
.	Другие союзн. и друж. гос-ва	5,3	2,3	4,0	11,7	5,2
.	Всего	33,9	8,9	56,1	100,1	56,3
Германский блок						
.	Германия	3,7	-	19,5	23,2	18,6*****)
.	Ее союзники	4,8	1,1	6,8	12,7	5,9
	Всего	8,5	1,1	26,1	35,9	24,5
Антанта и Германский блок вместе						
	Всего	42,4	11,0	82,5	135,9	80,7

*) В том числе внешние займы за вычетом займов у союзников. Они незначительны.

**) Сверх того, займы союзникам 2,9 млрд. долл.

***) Сверх того, займы союзникам 1,1 млрд. долл.

****) Сверх того, займы союзникам 5,0 млрд. долл.

*****) Сверх того, займы союзникам 1,3 млрд. долл.

Источник: БСЭ, т. 12, М., 1928, с. 259.

До 1914 г. фондовые рынки Англии, Франции, США, Германии были практически независимы. Акции, разрешенные к котировке на Парижской фондовой бирже, как правило, не котировались на Лондонской фондовой бирже. А акции, котировавшиеся на Лондонской фондовой бирже, аналогичным образом не котировались на Нью-Йоркской фондовой бирже. Но в ходе Первой Мировой войны Англия столкнулась с ситуацией острейшей нехватки валюты даже с учетом долларовых займов.

Решение было найдено Д.Ллойд-Джорджем (чем он немало гордился): продавать, после получения соответствующего разрешения, акции британских компаний за доллары на фондовых биржах США. А вырученные таким путем средства использовать для финансирования английских закупок в США (владельцы соответствующих ценных бумаг, реализованных в США, должны были получать их долларовый эквивалент в фунтах) (6).

Этот же механизм был использован для частичного финансирования французских закупок в Англии: акции французских компаний реализовывались на Лондонской фондовой бирже, а выручка обращалась, после ее выкупа у владельцев по курсу, на финансирование французских закупок в Англии.

Сохранение практики допущения к котировке на национальных биржах акций инонациональных компаний по окончании Первой мировой войны стало одним из главных результатов Первой мировой войны, системно значимых для мировой и национальных экономик.

Война создала дисбаланс между экспортом и импортом продукции не непосредственно военного назначения. Экспорт ее резко сократился. В том числе - за счет переключения промышленности и экономики вообще на обслуживание военных нужд, утраты части хозяйственной территории (Франция), прекращения экспорта в страны противной коалиции, истощения валютных ресурсов и эквивалентных им активов, а также в результате войны на море против торгового судоходства и политики военной блокады в тех случаях, когда она проводилась (последняя мера эффективно сокращала экспорт Германии).

В то же время потребность в импорте продукции (как не непосредственно военного назначения, так и военного назначения) в военных условиях возрастала до уровня, на котором она заведомо не могла быть удовлетворена.

Фактором, существенно сокращавшим импорт сначала Германии, а затем всех воюющих стран, вообще являлась блокада и подводная война. Германский импорт (равно, как и экспорт) очень сильно страдал от блокады, а английский и французский импорт - от подводной войны.

В ситуации наличия значительных ограничений на объем импорта, независимо от их причин, воюющие страны очень быстро оказались перед лицом необходимости регулирования (в том числе путем квотирования) импорта и экспорта, а также государственного регулирования использования наличного морского тоннажа.

В связи с этим автоматически возникла потребность в регулировании потребления стратегически важных видов сырья и материалов, причем в этом списке очень быстро оказалось и продовольствие (сначала - в Германии и Англии, затем - во Франции, Италии, России). Во второй половине войны повсеместной стала практика нормирования продовольствия и регулирование производства продовольствия, а также организация его принудительных заготовок (продразверстки) для нужд городов и армии. Система продразверстки в 1916 г. появилась даже в аграрной России.

Рука об руку с регулированием продовольственного рынка шел и контроль за ценами на основные категории продовольственной продукции (прежде всего, на зерно). Система закупок зерна по твердым ценам (не устраивавшим производителя) возникла в России не при Ленине, а при царе, и была сохранена Временным Правительством (правда, несколько раз повышавшим заготовительные цены за время своего непродолжительного существования в связи с быстрым инфляционным ростом цен, вызванном массированными эмиссионными вливаниями в экономику).

Любая война понижает склонность частного сектора воюющих государств к капиталовложениям, поскольку увеличивает конъюнктурные риски и, прежде всего,

инвестиционные риски. При этом особенно рискованными являются капиталовложения в военную промышленность.

Если, например, война заканчивается, а соответствующие капиталовложения не были амортизированы за счет полученной прибыли, она заведомо становятся для инвестора убыточными. Если построенный завод был разрушен в ходе военных действий, - они, опять-таки, оказываются убыточными. Если война может закончиться революцией (а такая возможность, с учетом прецедентов революционных взрывов, порожденных Франко-Прусской 1870-1871 гг. и Русско-Японской 1904-1905 гг. войнами, в период Первой мировой войны также учитывалась), то инвестиции опять-таки, скорее всего, будут потеряны.

Практически дела обстояли так: чем больше государству оказывались необходимы (и притом в срочном порядке) капиталовложения в военную промышленность и сопряженные отрасли, включая металлургию и химическую промышленность, тем выше были военные риски для частных инвесторов, и тем меньше становилась их склонность к капиталовложениям в соответствующие отрасли.

Выход был один: инвестиционное бремя должно было брать на себя государство. Либо за счет прямого финансирования капиталовложений частных инвесторов, либо путем строительства соответствующих казенных предприятий, в дополнение к уже имевшимся. И воюющие государства использовали как первую, так и вторую возможности.

В конце войны все воюющие государства, выключая Соединенные Штаты, обзавелись крупной казенной военной промышленностью (табл. 6.2.). И возникла новая ситуация доминирования или "почти доминирования" государства в сфере производства большей части номенклатуры технологически современной продукции.

Таблица 6.2.

Влияние военной конъюнктуры на динамику численности рабочих, занятых в государственной военной промышленности (тыс. человек)

	1913	1917/18	1928
Заводы военных министерств			
Франция	24	220*)	13
Англия	15	300	12
Соединенные Штаты	5	100	8
Германия	40	210	-
Япония	30	60	153
Заводы морских министерств			
Франция	33	65	25
Англия	70	140	60
Соединенные Штаты	40	150	50
Германия	30	120	-
Япония	30	50	50

*) Во Франции к концу войны число частных предприятий, подчиненных министерству вооружения, достигло 15500, число рабочих на них - 1,7 млн., включая 500 тыс. возвращенных из армии.

Источник, БСЭ, т. 12, М., 1928, с. 195 и 197.

Еще в 1913 г. заметная часть мировой железнодорожной сети (в России и Германии железнодорожная сеть почти целиком, в Индии, колонии либеральнейшей Англии, - в основном) и значительная часть мировой военной промышленности были государственной собственностью. В результате приращения государственной собственности в ходе войны - государство в сфере производственной собственности в основных воюющих странах (без Соединенных Штатов) заняло примерно те же позиции, которые оно занимало в эпоху меркантилизма.

Причины этого, необходимо еще раз подчеркнуть, заключались не в социалистических тенденциях, а в том, что при высоких конъюнктурных рисках частный сектор автоматически теряет склонность к производственным инвестициям вообще, а к инвестициям в капиталоемкие проекты в особенности. И теряет он эту склонность тем более явно, чем выше инвестиционные риски. Именно в данном обстоятельстве, а вовсе не в давлении антикапиталистических элементов, состояла причина разрастания госсектора во всех "капиталистических" странах как во время Первой мировой войны, так и во время Второй мировой войны.

Основные изменения в системном базисе экономик воюющих стран, вызванные войной, отображены в таблице 6.3.

Таблица 6.3.

Изменения в системном базисе экономик воюющих государств Европы в ходе Первой мировой войны

		1913 г.	1916-1918 гг.
.	Денежная система	СЗС	ОВКЗ
.	Доля займов в государственных доходах, %	10-20	около 600
.	Эмиссионное финансирование государственных расходов, %	0	5-20
.	Доля бюджета, % НД	около 10	30-40
.	Инфляция (% в год)	около 0	20-40
.	Планирование производства	Нет	развито
.	Регулирование цен	не развито	развито
.	Нормируемое снабжение продовольствием	нет	развито*)
.	Доля регулируемого производства в промышленном производстве, %	незначительна	60-80
0.	Государственное участие в промышленном капитале	незначительна	значительное
1.	Изменения в структуре промышленного пр-ва		рост уд. веса машиностроения и химич. пром.

*) Без Соединенных Штатов. В России система нормируемого снабжения продовольствием в 1916-1917 гг. не была развита, имелись лишь ее элементы. В Советской России она сразу получила большое развитие.

Условные обозначения:

СЗС - система золотомонетного стандарта (свободный обмен бумажных денег на золотые монеты)

ОВКЗ - отказ от внутренней конвертируемости бумажных денег в золото и серебро

НД - народный доход

СДП - средне-долгосрочная перспектива

6.3. Система институционального обеспечения функционирования экономики после адаптации к военным условиям

В настоящее время проявляется тенденция считать модель либеральной экономики "вечной", а сама возможность глубокой делиберализации экономики за ограниченное время не принимается во внимание. Тем более показателен в этом отношении системный сдвиг в мировой экономике, имевший место в 1914-1918 гг.. Особенно показателен этот сдвиг в наиболее развитых странах Европы - в Германии и Англии, из которых последняя всегда являлась цитаделью экономического либерализма.

После окончания Первой мировой войны была немедленно предпринята попытка реверсировать этот сдвиг (как мы увидим ниже, не вполне успешная) и вообще забыть о нем. Сегодня экономическая революция, имевшая место в 1914-1918 гг. в Германии, Англии, Франции, Австро-Венгрии, - практически забыта. Ее масштаб и ее последствия недооцениваются. Между тем, она заслуживает внимания уже потому, что впервые показала неустойчивость и до известной степени конвенциональность любой современной экономической конструкции (или системного базиса любой современной экономики), а также возможность скачкообразных переходов современной экономики из одного системного состояния в другое.

Ниже рассматривается состояние институционального базиса экономик Германии и Англии в 1917-1918 гг.. То есть уже после того, как он адаптировался к военным условиям и приобрел известную системную завершенность.

Институциональный базис военной экономики Германии

Основное и очень важное изменение в системе финансового обеспечения функционирования экономики Германии, происшедшее в годы Первой мировой войны, - это, помимо перехода к политике регулируемых денег, переход к экономике государственных займов. Организационная же структура управления финансовой сферой не претерпела больших изменений. Иначе обстоит дело с организационной структурой управления процессами, протекающими в реальном секторе экономики (относя сюда заготовки и торговлю). Она была создана практически наново и включала следующие основные элементы:

1. Систему так называемых Военно-сырьевых акционерных обществ ("Сырьевые общества"), общее руководство которой осуществлял Отдел сырьевого снабжения при Военном министерстве, созданный в августе 1914 г. по инициативе Председателя совета директоров Всеобщей электрической компании Вальтера Ратенау (7).

2. Хлебный центр, сначала имевший характер смешанного общества, предназначенного для коммерческих заготовок хлеба по твердым ценам, и ведавший

всеми запасами хлеба. В дальнейшем он превратился в орган государственных заготовок (на основе системы продразверстки) и распределения (8).

3. Министерство продовольствия. Система розничной торговли в конце концов превратилась в технический аппарат при этом министерстве, выполняющий распределительные функции на базе карточной системы (9).

4. Центральное закупочное общество (чисто государственная организация), в котором уже в начале войны были сосредоточены все операции по импорту продовольствия (10).

5. Другие организации, контролирующие импорт (на монопольных началах) и экспорт (контролировался комиссаром по внешней торговле).

6. Систему управления имперскими железными дорогами.

7. Систему так называемых Центров по учету (Abrechnungsstellen) и им функционально эквивалентных структур, выполнявших функции распределения заказов и контроля за их исполнением (11).

Чем дольше длилась война, тем более влиятельными становились все эти организации, и тем шире становилась сфера их деятельности.

Первоначально Сырьевые общества носили характер общественных организаций, и их влияние распространялось на относительно небольшую часть предприятий. Но постепенно положение изменилось: вне соответствующего военно-сырьевого объединения доступ к сырью (включая топливо) становился невозможным. Затем на Сырьевые общества была возложена и часть контрольных функций, а также составление списков предприятий, которые должны были снабжаться соответствующими видами сырья в первую очередь.

О том, насколько всеобъемлющими стали государственное регулирование и государственный контроль в сфере промышленного производства, можно судить по тому, что к концу войны многие частные предприятия, считавшиеся неэффективными, были с целью экономии сырья, материалов и рабочей силы просто закрыты государственными решениями. Правда, при этом их владельцам предоставлялась компенсация за время простоя предприятия, исчислявшаяся из средней в отрасли нормы прибыли (12).

Война в специфических условиях Германии быстро привела к превращению в объект интенсивного регулирования не только промышленное производство, но и сферу заготовок и сбыта сельскохозяйственной продукции, а затем и сельскохозяйственное производство. Причины этого - низкий уровень самообеспечения сельскохозяйственной продукцией (примерно 2/3) до войны, и возникновение тенденции к падению сельскохозяйственного производства после начала войны.

Главные факторы, которые предопределили сельскохозяйственные дефициты - изъятие наиболее ценной рабочей силы мобилизациями, сокращение поставок химических удобрений и практическое прекращение поставок импортного фуража (последнее особенно негативно отразилось на производстве животноводческой продукции).

Государственная хлебная монополия на основе заготовок по твердым ценам была введена уже в 1915 г. "Но, поскольку твердые цены, несмотря на систематические повышения, далеко отставали от спекулятивных, хлебная монополия неизбежно переходила в жесткую продовольственную разверстку. В распоряжении сельских хозяев оставался лишь определенный паек для собственного потребления, посева и прокорма скота. Весь урожай производители обязывались сдавать по твердым ценам хлебному центру. Запасы подробно учитывались на основании кадастровых данных, и каждый район обязан был выполнять назначенную ему долю продовольственной разверстки. Мельницы были взяты на учет и производили помол хлеба в порядке

плановых заданий. Все продовольственные ресурсы распределялись также по строго рассчитанному плану. Т.е. произошел логический переход от первого этапа регулирования сельского хозяйства посредством твердых цен - к полной замене свободного товарооборота государственной торговлей и распределением" (13).

В конце концов карточки были распространены не только на сколько-нибудь существенные предметы питания, но и на обувь, одежду, мыло, уголь, газ, электрический свет. Появилось и общественное питание. Непрерывно сокращавшиеся пайки были разделены на множество групп и категорий (14).

Все это мало походило на нормальное рыночное хозяйство и больше напоминало политику военного коммунизма в том виде, в каком она практиковалась в Советской России в 1918-1920 гг.. И это сходство было далеко не случайно, ибо политика "военного коммунизма" в том, что касается сельского хозяйства и распределения предметов потребления, была просто списана лидерами экономики Советской России с германского прототипа (известного также под именем политики "военного социализма"). И отличалась от него, помимо ярлыка, в основном, лишь меньшей эффективностью.

Единственное значимое отличие советского аналога от германской системы контроля-снабжения-производства в промышленности состояло, помимо меньшей эффективности, в том, что он базировался на тотальной системе государственной собственности на промышленные предприятия. Германский же прототип был основан на формально частной собственности на большинство промышленных предприятий. Но при этом такой своеобразной частной собственности, при которой германские собственники предприятий делегировали подавляющую часть своих хозяйственных прав государственным или полугосударственным организациям.

Уже в 1916 г. экономика Германии (реальный сектор, плюс торговля) состояла из:

(1) огромного планируемого, регулируемого и контролируемого сектора (70 - 80% промышленного и сельскохозяйственного производства и свыше 50% торговли, считая производство, заготовки и продажи в постоянных ценах),

(2) легального нерегулируемого сектора (около 20% сельскохозяйственного производства, промышленности и торговли) и

(3) нелегального нерегулируемого сектора, включая неконтролируемое, нелегальное сельскохозяйственное и промышленное производство и "черный рынок" с ценами в 4-10 раз более высокими, чем таксируемые цены.

Если считать производство, заготовки и реализацию не в постоянных, а в текущих ценах, то на нелегальный нерегулируемый сектор приходилось около 1/3 всего оборота экономики (и вряд ли меньше 2/3 розничной реализации предметов потребления).

"На всевозможные репрессии подпольный рынок отвечает бешеным ростом цен, и относительное значение спекуляции возрастает тем больше, чем жестче государство ограничивает потребление" (15).

В чисто экономическом плане спекуляция и нелегальное производство предметов потребления (прежде всего, продовольствия) являлись формой перераспределения военных сверхдоходов в пользу торгового сектора и сельского хозяйства (в которых, ввиду политики таксирования, легальным путем сверхдоходы возникнуть не могли). Причем нельзя не признать, что в чисто экономическом плане в этом перераспределении был определенный смысл, поскольку оно позволяло до известной степени выровнять уровень доходности отдельных секторов экономики.

Но достигалось такое "выравнивание" за счет раскола ценового поля на сектор низких (регулируемых) и сектор высоких (нерегулируемых) цен.

За пределами нелегального сектора германская экономическая система периода 1916-1918 гг. утратила все признаки "капитализма", за исключением одного, -

способности генерировать высокую прибыль, которая тут же включалась в общий финансовый оборот через нелегальный рынок и государственные облигационные займы. А эти займы, в свою очередь, становились вторичными генераторами прибыли, в данном случае имеющей форму процентов на капитал.

В общей сложности займы за время войны составили в Германии 30-40% ВВП (16). Что является индикатором огромных размеров как военной прибыли, так и доходов не предпринимательского характера, которые их получатели капитализировали в государственные облигации.

Возникла гигантская, постоянно растущая пирамида госдолга. Инвесторы в государственные обязательства могли сохранить вложенные в эти обязательства деньги и получить ожидаемые рентные выплаты только в случае военной победы. А последняя была невозможна без наличия в экономике Германии тотально регулируемого "мобилизационного" сектора, практически покрывающего почти всю легальную экономику.

Соответственно, возникла ситуация заинтересованности "чисто капиталистических элементов" в экономике и политике "военного социализма" (на первый взгляд, оттесняющей эти элементы на периферию хозяйственной системы). И они этот "военный социализм" терпели не потому, что его было мало, и не потому, что боялись репрессий, а потому, что он позволял (с учетом государственного заемного хозяйства) генерировать огромные массы прибыли и рассчитывать на их капитализацию в твердые ценности после победы.

При этом, разумеется, германская экономика периода 1916-1918 гг., взятая в целом, не была экономикой военного социализма, хотя она и имела мощнейший квазисоциалистический сектор. Реально она представляла собой неустойчивую конструкцию, включающую:

(1) государственную систему генерирования сверхдоходов (прежде всего, через облигационную систему),

(2) систему "военного социализма" в виде тотально регулируемого сектора с ядром из высокодоходных отраслей военной промышленности,

(3) нелегальный экономический сектор.

Основным фактором нестабильности этой системы была государственная система генерирования сверхдоходов, эффективность которой зависела от доверия к государству как заемщику. А это доверие всецело определялось военной конъюнктурой. Военное поражение, естественно, положило конец существованию подобной хозяйственной системы.

Институциональный базис военной экономики Англии

Как и в Германии, организационная система управления процессами, протекающими в финансовой сфере, не претерпела в Англии особых изменений (правда, в начале войны фондовая биржа была закрыта, чтобы избежать обвала курса акций, но на непродолжительное время).

Но при этом в самом существе финансовой системы произошли крупные изменения:

1. Родина золотого стандарта, в которой золотомонетный стандарт функционировал в наиболее последовательном варианте (почти 100%-ное обеспечение обращающихся банкнот золотом), прекратила размен банкнот и фактически отказалась от золотого стандарта. Что в дальнейшем привело к существенной эмиссионной инфляционной накачке экономики, росту оптовых цен с 1914 г. по 1920 г. в 2,31 раза и значительному снижению курса фунта стерлинга относительно доллара (17).

2. Основой подпитки бюджета стали займы, хотя во время Первой мировой войны доля налогов в доходах бюджета в Англии (32%) была вдвое выше, чем в Германии (16%) (18).

3. Вывоз капитала, составлявший до Первой мировой войны около половины фонда накопления, был функционально замещен займами союзникам за счет бюджетных средств. Они составили 4,9 млрд. долл., или 17% расходов бюджета военного периода (19).

4. На цели финансирования закупок в США постепенно была обращена значительная часть английских активов в США, а затем и средства, получаемые от продажи акций английских компаний на американских фондовых биржах.

В общем, сфера финансов, если не брать в расчет внешние заимствования и реализацию акций английских компаний на американском рынке, приобрела в годы Первой мировой войны примерно такой же вид, как и в период Наполеоновских войн. Разве что, деметаллизация денежного обращения была более радикальной.

Фундаментальные изменения произошли и в сфере управления экономическими процессами. Как и в Германии (и, в общем, по сходным причинам), в Англии был постепенно реализован переход к системе регулируемой экономики, причем процесс этот завершился лишь в 1917 г.

Обычно английскую схему регулирования экономики во время Первой мировой войны противопоставляют, как более мягкую, германской. Применительно к 1914 и даже 1915 гг. это, в целом, справедливо. Однако в дальнейшем английская система государственного регулирования экономики стала не менее жесткой, чем германская.

По состоянию на 1917 г система организационных структур (помимо финансовых), посредством которых регулировалась экономика Англии, выглядела так:

1. Система регулирования железнодорожных перевозок и, соответственно, контроля за ними (с августа 1914 г. одной из задач, которые она решала, состояла в ликвидации встречных перевозок).

2. Система регулирования использования торгового флота (с 1915 г.).

3. Совет промышленности и торговли (20).

4. Министерство продовольствия, с помощью аппарата закупочных комиссий заготовлявшее за границей в плановом порядке хлеб, мясо, жиры, сахар и пр. и поставлявшее их на рынок по твердым ценам.

5. Министерство снабжения, учрежденное в 1915 г.. Количество предприятий, контролируемых и руководимых Советом промышленности и торговли и Министерством снабжения, дошло в 1917 г. до 20 тыс.. Из них лишь ничтожная часть была занята производством боеприпасов и вооружений (что, в принципе, было основной официальной задачей Министерства снабжения) (21).

6. Система государственного контроля над угольной промышленностью. Летом 1916 г., после стачек, она была введена в Южном Уэльсе, а затем во всей углепромышленности. Специальным актом особым государственным контролерам были предоставлены широкие права в области регулирования цен и прибыли, а также потребления угля. Вся страна была разделена на районы, к которым были прикреплены местные потребители угля (22).

7. Система регулирования сельскохозяйственного производства с целью увеличения производства основных видов продовольственных товаров. Этого удалось достичь, прибегая к относительно небольшому объему чисто административных мер воздействия (засеянная пшеницей площадь, например, возросла с 710 тыс. га в 1913 г. до 1066 тыс. га в 1919 г.) (23).

8. Система рационирования потребления (получила значительное развитие с 1917 г. в связи с сокращением импорта из-за подводной войны).

Помимо национальных организаций, занимающихся регулированием экономики, странами Антанты была создана система межсоюзнических комиссий, занимающихся вопросами снабжения. В их числе - Хлебный исполнительный комитет, Совет боевых припасов, Комитет сырья, Совет морских перевозок. Они определяли своего рода рамки для работы национальных систем управления экономикой. И, естественно, оказывали влияние и на характер регулирования английской экономики.

В отличие от Германии, борьба с нелегальным экономическим сектором в Англии оказалась гораздо более успешной. Этому способствовала существенной меньшая дефицитность английской экономики, имевшей возможность использовать (закупать) ресурсы на мировом рынке.

Как и в Германии и в других воюющих странах, в Англии в годы Первой мировой войны функционировала система генерации сверхдоходов, сопряженная с государственной финансовой системой. Она включала систему оплаты военных расходов (в том числе оплату заказов на вооружение и разного рода военное имущество) и систему заемного обеспечения бюджета, через которую, считая только внутренние займы, в годы войны было пропущено не менее 1/3 ВВП (24). Эта цифра дает представление о размерах генерации доходов сверх уровня, обеспечивающего нормальное потребление.

Если пренебречь существованием нелегальной экономики, то английская хозяйственная система уже в 1915 г. состояла из следующих основных субсистем:

(1) государственной финансовой системы и сопряженной с ней системы (1а) генерации сверхдоходов (в том числе в форме процентов по займам);

(2) сектора экономики, в котором координация экономических процессов достигалась в основном за счет нерыночных механизмов ("регулируемый сектор"),

(3) нерегулируемого сектора, своего рода "реликта" довоенной экономики. Причем соотношение объемов экономической деятельности в секторах (2) и (3) составляло в 1917 г примерно 3:1.

Почему инвесторы в государственные облигации мирились с существованием регулируемого (а в 1916-1918 гг. крупного тотально регулируемого) сектора и, сверх того, просто госсектора? Опять-таки, как и в Германии, потому, что наличие этих секторов экономики было необходимым условием победы. А поражение автоматически обесценило бы все вложения в гособлигации, и превратило бы военные сверхдоходы в ноль или почти ноль (что и произошло в Германии).

Наличие в основном заемной системы финансирования бюджета и постоянная угроза инфляции - делали базис английской экономики, так же, как и в Германии, Франции, Италии, России, системно неустойчивым. Без конца этот механизм работать не мог. Условием продолжения его работы являлось непрерывное ужесточение контроля над экономической ситуацией либо вливание финансовых ресурсов извне (происходило и то, и другое), и одновременно поддержание минимальной социальной стабильности.

Утрата социальной стабильности во время войны реально угрожала Англии (как и Германии, Франции, Италии), и создавала серьезный риск такого же революционного сценария, который реализовался в 1917 г. в России. А такой исход автоматически разрушил бы работу системы заемного финансирования войны. Кампания лорда Ленсдауна в 1916 г. "за мир без победы" - учитывала фактор неустойчивости системного базиса военной английской экономики и невозможность поддержания ее функционирования в течение неопределенно длительного времени.

И фактически Англия (как и Франция и Италия) были спасены от "социального" поражения миллиардными долларовыми вливаниями из США.

Некоторые выводы

Экономики Германии и Англии, в том виде, какой они приобрели во второй половине Первой мировой войны (как и экономики Франции, Италии, России до большевистской революции), представляли собой специфический тип разбалансированной, системно неустойчивой и неспособной к саморегуляции государственно-регулируемой экономики, в то же время обладающей высокой способностью к генерации предпринимательской прибыли.

Метаморфозы, происшедшие с довоенными экономиками перечисленных стран в период Первой мировой войны, показали, что:

- с учетом потенциальных форм вмешательства государства в экономическую жизнь возможны очень широкие вариации свойств системного базиса экономики; возможны и сжатые во времени переходы системного базиса экономики из одного состояния в другое, радикально отличающееся от первого;
- возможны нестабильные (даже при их стабилизации действием внесистемных факторов) экономические конструкции (как экономики Германии и Англии в период Первой мировой войны), способные функционировать без изменения системного качества лишь в течение ограниченного времени;
- максимум способности экономики генерировать предпринимательскую прибыль и доходы смешанного типа - не совпадает с максимумом ее дерегулированности;
- экономический либерализм, понимаемый как возможность получения прибыли в возможно большем размере, - это одно. А экономический либерализм, понимаемый как максимум дерегулированности экономики, - это совершенно другое;
- возможны экономические конструкции, обладающие высокой способностью генерации "капиталистической прибыли" и не предусмотренные экономической теорией классического и неоклассического (после 1875 г.) типа;
- экономическая теория, понимаемая как теория реально существующих или потенциально возможных экономик, не тождественна теории неоклассических экономических моделей.

Война автоматически создала ситуацию, когда эффективное функционирование экономики с учетом специфических условий военного времени не могло быть обеспечено без дополнения системы рыночного регулирования экономических процессов системой их административного регулирования, а также без увеличения в экономике удельного веса системы государственного финансового и нефинансового хозяйства.

И чем дольше длилась война, тем большее развитие получали эти процессы.

А потому заслуживают внимания их общие причины.

6.4. Фундаментальные причины системных изменений в экономике воюющих стран

Необходимым условием эффективной работы рыночного механизма является отсутствие дефицита. В обычных условиях, если дефицит возникает, рыночный механизм тут же его устраняет путем балансировки спроса и предложения за счет повышения цен до уровня равновесной цены, обеспечивающей равновесие спроса и предложения.

Если спрос значительно превышает предложение, равновесная цена обеспечивает повышенную норму прибыли и, соответственно, стимулирует рост предложения за счет увеличения производства или импорта. Причем предложение растет тем быстрее, чем больше разрыв между спросом и предложением и чем больше порождаемая этим разрывом прибыль.

После того, как баланс спроса и предложения устанавливается в условиях повышенного уровня цен и повышенной против средней нормы прибыли, коль скоро механизм конкуренции работает, начинается процесс понижения цены за счет сокращения прибыли (и обычно - также и издержек). В конце концов, равновесие устанавливается в условиях типовой нормы прибыли при стабильно высоком сравнительно с первоначальным уровне предложения. "Время реакции рынка" на диспропорцию спроса и предложения определяют, как время приведение к равновесию при типовой норме прибыли.

"Время реакции рынка", однако, может быть значительным, особенно если речь идет о налаживании производства новых для данной экономики продуктов и услуг или о серьезном увеличении масштабов производства продукции, которая ранее производилась в ограниченном количестве.

Если "время реакции рынка" на дефицит велико, или дефицит в силу тех или иных причин воспроизводится вновь и вновь, то при определенных условиях "время реакции рынка" оказывается больше времени утраты эффективности социальным механизмом. Следствием чего будет социально-политический кризис (который, в свою очередь, дезорганизует работу рыночного механизма).

В военных условиях, если "время реакции рынка" больше времени утраты эффективности военным механизмом, возникает альтернатива: либо дефицит эффективности рыночного механизма восполняется другими механизмами, либо общество и государство терпят крах. В ситуации Первой мировой войны альтернатива для большинства участников войны выглядела так: или средствами административного регулирования форсированно восполнять дефицит эффективности рыночного механизма, или мириться с военным поражением.

Именно по этой причине Франция, Германия, Англия трансформировали либеральные рыночные экономики в регулируемые рыночные экономики еще в 1915 г., а Россия - в 1916 г.. Причем система административного регулирования экономики во Франции, Германии, Англии к концу 1916 г. была намного более жесткой, чем в России. В России она была слишком "мягкой" для реального восполнения дефицита эффективности рыночного механизма, что и стало одной из основных причин краха Империи.

Сказанное можно обобщить так.

Первая мировая война в качестве крупномасштабного глобального конфликта создала в экономиках воюющих стран такую систему дефицитов, чреватых военной и социальной катастрофой, устранение которой рыночными средствами потребовало бы времени, многократно превышающего интервал времени, в течение которого такая катастрофа становилась неизбежной. То есть, если "время реакции рынков " (как это было определено выше) на систему дефицитов превышает время катастрофической реакции социально-политической системы на ту же систему дефицитов, то условием выживания общества и государства становится дополнение системы рыночной координации экономических процессов системой их административной координации. Системой, достаточно эффективной, чтобы смягчить негативный экономический эффект устойчивых дефицитов путем контроля за распределением дефицитных ресурсов и материалов, управления потреблением, использования заготовительных организаций и, где это возможно, - стимулирования производства.

Характерно, что все эти три меры борьбы с дефицитами, порожденными войной, получили широкое распространение в цитадели идеологии и практики экономического либерализма - в Англии. Продовольствие здесь нормировалось, его распределение контролировалось в основном не рыночными, а административными средствами, и в то же время была реализована программа наращивания производства продовольствия в

самой Англии. Импорт продовольствия организовывался и контролировался государством, оно же контролировало или регулировало и цены на него.

Одним из основных факторов, определяющих в условиях войны "время реакции рыночной системы" на систему дефицитов, является уровень конъюнктурных (и, прежде всего, инвестиционных) рисков. Зависящий, в свою очередь, от военных и политических рисков.

Риски оказывают, с одной стороны, парализующее влияние на частных инвесторов и, с другой стороны, стимулируют агентов рынка к переходу к инфляционным моделям ценового поведения (с тем, чтобы минимизировать риски конкретных деловых операций за счет быстрейшей амортизации вложенного в них капитала). А это неизбежно способствует разбалансированию всего воспроизводственного контура, и особенно его финансовой надстройки. И, соответственно, ведет к обострению проблемы дефицитов.

Наличие крупных рисков, первичных - военных и политических, и вторичных - экономических, во время войны имело следствием снижение эффективности рыночной координации экономических процессов и рыночного механизма. Вплоть до полного паралича его действия в некоторых сферах экономики, имеющих жизненно важное значение для ведения войны. Именно в этом первопричина того, что в ходе войны рыночное регулирование экономических процессов постепенно вытеснялось административным, а инвестиции, производимые за счет средств государства как в частные, так и в государственные предприятия, вытесняли инвестиции, производимые за счет частного сектора.

В конечном счете, двух-трех лет войны оказывалось достаточно для формирования смешанной (с крупным государственным присутствием в сфере производственной собственности и финансового управления) регулируемой экономики как нового типа экономики, соответствующего обстановке высоких конъюнктурных рисков и устойчивых дефицитов.

Таким образом, Первая мировая война в отношении системы мировой экономики (и особенно развитых государств ее ядра) выступила как мощный системный трансформер. Первопричинами системных изменений в экономическом механизме явились:

(1) колоссальное увеличение конъюнктурных рисков,

(2) генерация системы крупных и устойчивых дефицитов (как в силу самого факта возникновения указанных конъюнктурных рисков, так и в силу специфики военного спроса и военных условий функционирования экономики).

В конечном счете, свойства экономики периода Первой мировой войны непосредственно определялись сопряженными системами рисков и дефицитов.

До 1914 г. в течение почти столетия (после окончания Наполеоновских войн) мировая экономика была экономикой низких конъюнктурных рисков и низких дефицитов (в основном, связанных с отставанием спроса от предложения в технологически продвинутых, быстро развивающихся секторах экономики типа автомобилестроения). В результате начала Первой мировой войны мировая экономика перешла в зону устойчивых дефицитов и высоких конъюнктурных рисков. И во время этой войны, поскольку ее продолжительность оказалась весьма значительной, возник тип экономики, адаптированной к высоким дефицитам и высоким конъюнктурным рискам.

В европейской истории это был не первый конфликт, создававший ситуацию устойчивых экономических рисков (как производную от системы военных рисков и устойчивой системы военных дефицитов). Но это был, по-видимому, первый конфликт,

в ходе которого развитая экономика низких конъюнктурных рисков и дефицитов имела время и возможность вполне адаптироваться к высоким конъюнктурным рискам и крупным устойчивым дефицитам. И превратиться, таким образом, в экономику, эффективно работающую при указанных конъюнктурных рисках и дефицитах.

Возможны две точки зрения на этот феномен:

1) Этот переход был случайным, вызванным некими уникальными обстоятельствами.

2) Он не был случайным. И мировая экономика в принципе является системой, "настроенной" на чередование (в силу фундаментальных свойств социально-государственных систем) "экономики низких конъюнктурных рисков и небольших дефицитов" и "экономики высоких конъюнктурных рисков и больших дефицитов". Причем эти весьма разные типы экономики предназначены для эффективного социально-государственного функционирования в различных условиях, и вырабатывают для такого функционирования соответствующие специфические механизмы.

Если справедлива вторая точка зрения, то война - это один из способов перевода экономики из первого состояния во второе.

К данному вопросу мы еще будем неоднократно возвращаться ниже.

6.5. Необратимые изменения в системных характеристиках мирового воспроизводственного контура в ходе войны

Изменения воспроизводственного контура в период войны отнюдь не ограничились изменениями в его производственной программе. Последние в известном смысле, с точки зрения системных свойств мирового воспроизводственного контура, имели второстепенный характер именно по той причине, что они легко подвергались реверсировке.

Более существенное значение имели (помимо изменений в собственно экономическом механизме отдельных экономик):

(1) изменения в распределении производственных потенциалов;

(2) изменения в относительной "финансовой силе" отдельных государств и "центров", а также

(3) изменения в системном разнообразии мировой экономики и самом характере этого разнообразия.

Изменения в производственных возможностях (за счет ускорения индустриализации Японии, Индии, Латинской Америки, даже Китая и сдвига в экономических возможностях Европы и Соединенных Штатов в пользу последних) достаточно очевидны. Не менее очевидны и изменения в соотношении финансовых возможностей разных стран (таковые у Соединенных Штатов скачкообразно возросли, тогда как Англия, еще в 1913 г. являвшаяся финансовым центром мира и кредитором Соединенных Штатов, вышла из войны их должником).

Менее очевидно, что Первая мировая война (даже если не брать в расчет феномен появления в ее конце Советской России) привела не только к широкому распространению регулируемого рыночного хозяйства, но и вообще, уже в 1914-1915 гг., - к резкому росту системного разнообразия мировой экономики.

Действовавшие в предшествовавшие десятилетия унификационные тенденции (то есть сдвиги в направлении создания интегрированной глобальной экономической системы) оказались реверсированы. Проявилась тенденция дезинтеграции мировой

экономики, ее распадения на отдельные, заметно (и даже сильно) отличающиеся в системном отношении экономические модули.

Первичным фактором системной дифференциации мировой экономики, отчетливо проявившим себя уже в 1914 г., были изменения в денежной политике как воюющих, так и невоюющих стран. Воюющие страны, как известно, отказались от размена банкнот на золото, и тем самым отказались от системы золотого стандарта (США, не отказавшиеся от такого размена, в 1914 г. не были еще воюющей стороной).

При этом:

1. Отказ от размена банкнот на золото или золото и серебро не был всеобщим.

2. Политику отказа от размена банкнот на золото и серебро стали проводить не только воюющие страны, но и часть нейтральных стран (в том числе Аргентина, Бразилия, Швейцария , Швеция, Дания, Норвегия) (25).

К концу 1914 г., соответственно, сформировалось три группы стран:

1. Воюющие страны, отменившие размен банкнот на золото (в том числе Англия, Франция, Россия).

2. Невоюющие страны, отменившие размен банкнот на золото.

3. Невоюющие страны, не отменившие размен банкнот на золото (в том числе США).

Несколько особняком стояла Италия, вступившая в войну только в 1915 г., где и до 1914 г. обмен банкнот на золото не был обязателен для Банка Италии (хотя считалось, что страна придерживается системы золотого стандарта) (26).

В воюющих странах отмена размена банкнот на золото стала, как правило, исходным пунктом эволюции экономики к регулируемому типу.

В невоюющих странах отмена размена банкнот на золото обычно сочеталась с мерами по введению более или менее жесткого валютного контроля и элементами экономического регулирования, характер которых зависел от экономической обстановки.

В невоюющих странах, не отменивших размен банкнот на золото, экономический механизм в основном оставался таким же, каким он был до 1914 г.

В совершенно особом положении оказались Соединенные Штаты - тогда Северо-Американские Соединенные Штаты (стали воюющей стороной в 1917 г.).

США в течение всей Первой мировой войны (и когда они в ней не участвовали, и когда они вступили в войну) формально продолжали придерживаться системы золотого стандарта. В то время, как воюющие страны Европы теряли золото, США его приобретали. В то время, как экономики воюющих стран Европы утрачивали способность к саморегуляции и трансформировались в регулируемые экономики, экономика США до 1917 г. "саморегулировалась", а затем, на исходе войны, не успела стать вполне регулируемой.

Все либерализованные экономики обладают высокой степенью сходства именно потому, что либерализация предполагает уменьшение круга регулируемых параметров.

Регулируемые же экономики, даже при близкой степени регулируемости, могут обладать значительными системными отличиями. По той причине, что они могут различаться и по списку и характеру регулируемых параметров, и по глубине регулировок отдельных параметров. Переход ряда экономик в категорию регулируемых, соответственно, автоматически способствовал возникновению существенных системных отличий между экономиками воевавших государств.

При этом основными (хотя и не единственными) системообразующими факторами для обеспечения регулирования являлись системы дефицитов и конъюнктурных рисков. Чем больше были дефициты и риски, и чем длительнее период

их воздействия на экономику, тем больше был удельный вес регулируемого сектора и тем более жесткими оказывались используемые регулировочные схемы и механизмы.

С переходом экономик воюющих стран в категорию интенсивно регулируемых (что в Европе имело место не позднее 1916 г.) - соответственно, обнаружился скачкообразный рост системного разнообразия мировой экономики. Он продолжался и в дальнейшем, в том числе в результате вступления США в войну и формирования системы военных долгов. Поскольку эта система (в связи со значительными абсолютными размерами этих долгов) создала дополнительные, и очень существенные, различия между экономиками стран, участвовавших в Первой мировой войне.

В результате в конце Первой мировой войны мировая экономика была экономикой с очень высоким уровнем системного разнообразия.

В течение двух и даже трех предшествовавших столетий мировая экономика (или, по крайней мере, ее наиболее модернизированный сектор) функционировала в условиях выраженной тенденции к системной унификации. Были все основания считать эту тенденцию нереверсивной и порождаемой действием внутрисистемных для экономики факторов.

Первая мировая война, однако, реверсировала эту тенденцию. В ситуации высоких конъюнктурных рисков и дефицитов мировая экономическая система распалась на субсистемы, составленные экономиками, функционирующими при примерно одном и том же уровне конъюнктурных рисков и дефицитов.

Наиболее либеральными из них были экономики, функционировавшие при невысоком уровне конъюнктурных рисков и дефицитов. Наименее либерализованными - экономики, функционирующие при очень высоком уровне конъюнктурных рисков и дефицитов. Система рисков и дефицитов, таким образом, проявила в ходе Первой мировой войны свою способность выступать в качестве мощного фактора системной дифференциации отдельных экономик.

Первая мировая война реверсировала процесс системной унификации мировой экономики именно потому, что она явилась генератором "полей" конъюнктурных рисков и дефицитов, интенсивность которых сильно варьировала по горизонтали в зависимости от региональных и страновых условий, а также военной, политической, социальной и экономической обстановки. А после Первой мировой войны очень близкий по смыслу эффект (и примерно по тем же причинам) создала Вторая мировая война (и, отчасти, "холодная война").

Глава 7. Феномен влияния Первой мировой войны на системные свойства послевоенной экономики: его характер и последствия

7.1. Потенциал системной изменчивости, созданный Первой мировой войной, и его утилизация

Основными системообразующими элементами экономического механизма, которые подверглись определенным преобразованиям в ходе Первой мировой войны, стали:

1. Нерегулируемый сектор экономики (НРСЭ), или системы нерегулируемого рынка. Его удельный вес в экономике в процессе войны уменьшился, причем чем дольше длилась война, тем более явным было это уменьшение.
2. Нелегальный сектор экономики (НЛС), или система нелегального рынка. Оценки его размеров сильно зависели от того, что считалось законным, а что нет. Но, в любом случае, во время войны удельный вес этого сектора заметно вырос.
3. Система регулирования внешней торговли (СРВТ). В большинстве стран импорт и экспорт регулировались и до войны. Но в военных условиях система регулирования внешней торговли получила повсеместное распространение во всех странах, затронутых войной, и интенсивность соответствующих регулировок возросла.
4. Регулируемый сегмент реального сектора экономики (РСЭ). До войны он был относительно незначителен (в основном включал железнодорожную сеть ряда стран и систему казенной военной промышленности). В годы войны РСЭ скачкообразно увеличился и по абсолютной, и по относительной величине.
5. Система обслуживания госдолга (СОГД). Была составной частью экономического механизма всех экономик с более или менее развитым государственным хозяйством. Во время войны ее экономическое значение существенно возросло.
6. Система регулирования денежного обращения (СРДС). До войны была развита в большинстве стран очень слабо (поскольку доминировал "золотостандартный" тип денежной системы). Во время войны получила мощное развитие почти во всех странах, затронутых войной.
7. Система регулирования цен (СРЦ). Получила значительное развитие (если не принимать в расчет систему таможенного обложения) только во время войны.
8. Колониальный вариант системы генерации сверхдоходов (СГС).

По поводу СГС отметим, что чистый годовой доход, извлекаемый Англией из Индии, составлял перед Первой мировой войной примерно 100 млн. фунтов стерлингов (1). Но Индия была уникальной колонией. Чистый доход, извлекаемый перед Первой мировой войной всеми метрополиями из колоний, вряд ли превышал 200 млн. фунтов стерлингов. А доход, извлекаемый метрополиями из всех колоний и полуколоний вместе, был не выше 400 млн. фунтов стерлингов, или 2 млрд. долл. в ценах 1913 г.

В ходе Первой мировой войны колониальная СГС была дополнена намного более мощной "военной СГС". "Доходными статьями" которой являлись военная прибыль, доходы от займов государству и та часть жалованья военнослужащих, которую можно рассматривать как компенсацию за военный риск (и которая реально обращалась в сбережения). В период войны суммарные поступления в бюджет от размещения государственных займов примерно соответствовали этой компоненте СГС. В среднем за один военный месяц они составляли более 1 млрд. долл. в ценах 1913 г. (2). То есть в условиях войны мощность СГС многократно возросла.

После войны "колониальная СГС" была дополнена "спекулятивной СГС", способность которой генерировать доход до Первой мировой войны была очень невелика. После кризиса 1929 г. эта "спекулятивная СГС" была в основном свернута.

Заслуживающая внимания особенность СГС, лимитирующая ее способность влиять на экономику, состоит в том, что любой вариант СГС (в том числе все конкретные колониальные варианты СГС) способен функционировать в высокодоходном режиме лишь ограниченное время.

В условиях Первой мировой войны возросло значение всех перечисленных выше системообразующих элементов экономического механизма, за вычетом системы нерегулируемого рынка (см. табл. 7.1.).

При переходе к экономике мирного времени активность перечисленных систем (или их удельный вес в экономике) снова начали изменяться.

Таблица 7.1.

Варианты преобразования системного базиса послевоенной экономики

	ПВЭ	ВЭ	Послевоенная экономика (варианты)						
			ПЭ	Л	Лс	Л1	Л2	Р1	Р2
НРСЭ	++	+	++	++	++	++	++	+	-/+
НЛС	-	++/+	?	-	-	-	-/+	+/-	+
СРВТ	+/-	++	-/+	+/-	+/-	-	+	+/++	++
РСЭ	-/+	++	-/+	-	-	-	-/+	+	++
СОГД	+	+	+/++	-/+	-/+	++	+/++	-/+/++	-/+
СРДС	-	++	-/+	-	-/+	+	-/+	+/++	++
СРЦ	-	++	+/-	-	-	-/+	-/+	+	++
СГС	+/-	++/+	+	+/-	+	+/++	-	+/-	-

Условные обозначения (помимо указанных в тексте):

- активность системы (удельный вес в экономике) низкая или нулевая (невелик)

+ активность системы (удельный вес в экономике) средняя (небольшой)

++ активность системы (удельный вес в экономике) высокая (большой)

/ или

ПВЭ - предвоенная экономика

ВЭ - военная экономика

ПЭ - экономика на этапе перехода от военной к послевоенной либерализованной экономике

Л, Л1, Л2 - возможные системные варианты послевоенной либерализованной экономики

Р1,Р2 - возможные варианты послевоенной регулируемой экономики

Достаточно очевидно, что, хотя бы в силу чисто комбинаторных соображений, военные экономики могли трансформироваться в экономики мирного времени разными способами. Причем результатом этой трансформации могли быть как либерализованные, так и регулируемые экономики (и экономики как с активной СГС, так и с пассивной или фактически отсутствующей СГС). При этом результатом преобразований экономического механизма военной экономики в экономический механизм мирной экономики могло быть довольно значительное число типов

либерализованной экономики и несколько типов регулируемой экономики (см. табл. 7.1.).

Из чисто формальных соображений следует, что результатом перехода по окончании Первой мировой войны экономики военного времени в экономику мирного времени могла быть экономика с экономическим механизмом, практически тождественным экономическому механизму экономики военного времени и отличающимся от него лишь отсутствием СГС. В разгар Первой мировой войны, разумеется, никто серьезно не считался с этой возможностью. Однако на деле она реализовалась в рамках Советской России, а затем СССР уже в 20-е годы.

Коль скоро военные долги оказываются на пределе платежных возможностей заемщика, обслуживание госдолга делает неизбежным отступление от принципа полной дерегуляции на этапе перехода от экономики военного времени к экономике мирного времени. Прежде всего, применительно к денежной системе, а также к системам внешнеэкономических связей и цен. Результатом соответствующих отступлений будут, исходя из комбинаторных соображений, экономики типов Л1 и Л2.

И действительно, результатом перехода обремененных долгами европейских экономик от экономики военного времени к экономике мирного времени стали экономики типов Л1 и Л2 (а равно промежуточные между ними). Причем вариант Л1 более соответствует условиям экономики Англии, а вариант Л2 - условиям германской экономики.

Опять-таки исходя из комбинаторных соображений, очевидно, что проще всего было бы на этапе перехода от экономики военного времени к экономике мирного времени заменить "жесткий" регулировочный механизм периода войны "мягким" регулировочным механизмом типа Р1. Для экономик, обремененных долгами, это могло бы существенно облегчить решение проблемы обслуживания долгов. Фактически - даже попыток такой трансформации после окончания Первой мировой войны не предпринималось.

Однако в результате мирового кризиса экономики практически всех стран - участниц Первой мировой войны, включая экономики США и Японии, вынуждены были модифицировать свой экономический механизм в направлении его делиберализации. С тем, чтобы он как раз и стал соответствовать в системном отношении экономическому механизму типа Р1. О причинах этого речь пойдет ниже.

7.2. Основные системные различия мировой экономики в военном и послевоенном состоянии

Окончание Первой мировой войны привело к реверсировке системных сдвигов в экономическом механизме воевавших стран. Регулируемый сектор экономики был частично свернут. Госсектор был также в основном свернут. Система цен была дерегулирована. Государственные расходы в абсолютном выражении и по отношению к ВВП были сокращены, насколько это позволяла сделать необходимость обслуживать госдолг (хотя, с учетом необходимости обслуживания госдолга, эти госрасходы в среднем в долевом отношении к ВВП оказались выше, чем до войны). Бюджетные дефициты были сведены к минимуму.

В то же время некоторые изменения в экономическом механизме мировой экономики и отдельных стран, произошедшие еще до окончания Первой мировой войны, оказались устойчивыми. А по окончании войны, когда проявился потенциал накопленных в годы войны изменений, обнаружились и новые различия между мировой экономикой в текущем и довоенном состоянии.

В общем итоге системные различия мировой экономики довоенного и послевоенного периодов оказались весьма значительными. В чем и проявилась наглядно функция Первой мировой войны как системного трансформера (см. табл. 7.2).

Таблица 7.2.
Изменения в мировой экономике в результате Первой мировой войны

		1913	1918	1921-1928
1.	Система межгосударственных долгов (МГД)	есть	рост МГД	высокий уровень МГД
2.	Капиталовложения за рубежом	Обнуление германских капвложений, уменьшение английских, рост американских		
3.	Диспропорция распределения золота и эконом. потенциала	малая	большая	большая
4.	Способность обслуживания внешних долгов	есть	низкая	низкая
5.	Взаимная независимость финансовых рынков	высокая		тесные связи
6.	Блуждающие спекулятивные капиталы	мало		много
7.	Способность валютных систем основных стран устойчиво функционировать в режиме золотого стандарта	есть	нет	нет
8.	Степень унифицированности денежных систем	высокая	низкая	средняя
9.	Нагрузка бюджета затратами на обслуживание госдолга	низкая-средняя		высокая и сверхвысокая
10.	Различия между странами в тарифных и нетарифных ограничениях импорта	большие	большие	большие
11.	Интегрированность мировой экономики	высокая	резко понизившаяся	
12.	Системное разнообразие мировой экономики	небольшое	большое	большое

Разрыв системных характеристик конкретных послевоенных и довоенных экономик прямо и непосредственно связан с тем, в какой степени они были затронуты мировой войной и в какой степени она повлияла на их системные характеристики еще до того, как она закончилась.

В наиболее благоприятном положении в указанных отношениях оказались США. Системные характеристики американской экономики в результате Первой Мировой войны не претерпели неблагоприятных изменений. Более того, в ряде аспектов положение изменилось к лучшему.

Так, в 1913 г. капиталовложения Европы в США составляли 6 млрд. долл. против 350 млн. долл. капиталовложений США в Европу. А в 1932 г. это соотношение оказалось обратным (соответственно, 3 и 6 млрд. долл.) (3). Как результат, в США

стали притекать крупные поступления по "невидимому экспорту" (за счет перевода полученной за рубежом прибыли, процентов и т.п.).

Кроме того, к концу Первой мировой войны США стали кредитором европейских государств. В связи с этим условия работы рыночного механизма экономики США также изменились в благоприятном направлении. Возрос (еще в ходе войны) и золотой запас США. Поэтому, став воюющей стороной, США (по крайней мере формально) не отказались от размена долларов на золото. И, таким образом, сохранили денежную систему, построенную на принципе золотого стандарта.

Правда, укрепление позиций США в мировой экономике в результате Первой мировой войны может рассматриваться и как чрезмерное: оно создало в мировой экономике опасные диспропорции. Но это уже другая тема.

Наоборот, системные условия функционирования рыночного механизма во всех крупных европейских государствах, участвовавших в войне, после ее окончания далеко не соответствовали таковым до войны (независимо от того, идет ли речь о победителях или побежденных). Причем эти системные изменения в целом были неблагоприятными для воевавших европейских стран, и реверсировать указанные изменения в сложившихся условиях оказалось в принципе невозможно. Что можно видеть на примере экономик Англии и Германии.

Англия.

По сравнению с довоенным уровнем в послевоенной Англии резко возросли госдолг, затраты на обслуживание госдолга и уровень налогов. Прирост налогов пошел в основном на покрытие госдолга (табл. 7.3.).

Таблица 7.3.

Изменение параметров финансовой системы Англии в результате Первой мировой войны (в % к национальному доходу)

		1913-1914 гг.	1927-28 гг.
1.	Госдолг	31	190
2.	Государственные расходы всего*) в том числе:	7,6	19,2
3.	Затраты на обслуживание госдолга	1,1	9,1
4.	Прочие расходы*)	6,5	9,9
5.	Налоговые поступления**)	11	20

*) Без местных расходов.

**) С местными налогами.

Источник: БСЭ, т. 9, М., 1928, с.394-396, 618.

Имели место также следующие явно устойчивые неблагоприятные изменения:

(1) Уменьшение заграничных капиталовложений с 4 млрд. фунтов до войны до 1 млрд. фунтов (4), и соответствующее сокращение поступлений от зарубежной собственности.

(2) Весьма значительной величины достигли затраты на обслуживание американского долга (в середине 1920-х годов - по 195 млн. долл. в год) (5).

Значительные изменения произошли в сфере денежного обращения. В предвоенное десятилетие количество банкнот в обращении было относительно невелико и колебалось около 25 млн. ф. ст., а количество обращающихся золотых монет составляло 100-125 млн. ф. ст.(6). В ходе войны золотые монеты были вытеснены из сферы обращения. В 1919 г. банкнотная масса составляла 481 млн. ф. ст.,

или примерно 10% ВВП (7). Таким образом, Англия перешла из эпохи денег, не поддающихся регулировке, в эпоху регулируемых денег.

Курс фунта после прекращения в 1920 г. действия специального англо-американского финансового соглашения упал до 3,66 долл. против 4,867 долл. в 1914 г. до войны (8).

В этой ситуации была предпринята попытка вновь вернуться в эпоху нерегулируемых денег (то есть к системе золотого стандарта).

Эта задача в принципе могла быть решена и на базе курса и уровня цен 1920 г., когда цены составляли 231% к среднему за 1913-1914 гг. уровню (9). Вместо этого было решено вернуть фунт к долларовому и золотому паритету 1913 г.(4,866 долл., 7,3224 гр. золота) посредством сжатия банкнотной массы и снижения цен (политика рефляции и дефляции), а уже затем привести денежную систему в соответствие с требованиями системы золотого стандарта.

В ходе дефляции оптовые цены были снижены (в % к среднему уровню цен 1913-1914 гг.) с 231% в 1920 г. до 159% в 1925 г. , или на 31%, а курс фунта вырос на 33% (10).

Снижение цен и ревальвация фунта были выгодны всем получателям твердых доходов и процентных доходов и, прежде всего, держателям облигаций военных государственных займов и английской банковской системе в целом. Поскольку снижение цен и ревальвация фунта увеличивали реальные доходы банков по займам, они способствовала укреплению финансового положения банков и роли Лондона в качестве одного из центров мировой банковской системы.

Это был практически важнейший результат политики дефляции и ревальвации, а также всей финансовой реформы первой половины 20-х годов в целом. Поскольку, как уже отмечалось выше, возврат к системе золотого стандарта мог быть проведен в принципе и без дефляции и ревальвации.

Именно такова была основная задача политики дефляции и ревальвации, проводившейся в первой половине 1920-х годов. Это видно, например, из того, что именно в указанный период английская банковская система была перестроена на началах концентрации,. В результате чего 4/5 всех вкладов оказались сосредоточены в 5 банках (11). Эта перестройка, очевидно, также укрепляла мировые позиции Сити.

Возврат к системе золотого стандарта в золотослитковом варианте (Английский банк получал право обменивать на банкноты не золотые монеты, как это было до войны, а золотые слитки весом не менее 400 унций) был осуществлен с 13 мая 1925 г.

Несмотря на то, что в процессе ревальвации фунта цены снижались, ревальвация привела к росту среднего уровня цен английского экспорта при счете в золоте. И, соответственно, ухудшила английский торговый баланс. Причем ухудшение это было огромным (табл. 7.3.).

Влияние баланса изменений внутренних цен и роста курса фунта на динамику промышленного производства (учитывая, что они ослабляли, при ничтожном обложении импорта, позиции английских производителей на внутреннем рынке, даже с учетом поправок на конъюнктуру) также было явно сугубо отрицательным (табл. 7.4.).

Соответственно, "реформа усиления фунта" - на деле вела к подрыву его позиций, по крайней мере , в средне-долгосрочной перспективе.

Нужно иметь в виду, что второе издание (образца 1925 г.) золотостандартной денежной системы с самого начало выглядело, по сравнению с первым, неполноценным. Поскольку в 1913 г. страна реально имела систему золотого обращения, банкнот было немного и их золотой эквивалент был в наличии. А в 1925 г. банкнот было много (в обращении находились банкноты стоимостью 385,3 млн. ф. ст.), но золотые резервы Английского банка соответствовали лишь 40% их суммы (12).

Достаточно было того, чтобы среди держателей банкнот хотя бы ненадолго возникли панические настроения, и размен их на золото пришлось бы прекратить. Это и произошло 21 сентября 1931 г. Эпоха золотого стандарта в Англии кончилась. На этот раз навсегда. А через некоторое время Англия отказалась обслуживать американский долг.

Таблица 7.4.

Влияние проведенной в Англии в первой половине 20-х годов финансовой реформы на экспорт, сальдо экспорта и импорта и динамику промышленного производства

		1913	1920	1922	1925	1926
1.	Курс фунта, долл.	4,87	3,66	4,43	4,87	4,87
2.	Превышение импорта над экспортом, в млн. ф. ст. в % к национальному доходу	 134 6		 180	 393 10	 466 11
3.	Промышленное производство: вся пром.,% металлическая пром., % текстильная пром., %	 100 100 100	 90 97 71	 79 64 74	 86 73 83	 68 44 63

Источники: Курс - ВСМ, с. 59.

Прочее - БСЭ, т. 9, М., 1928, с. 342,367,396.

Реформа денежной системы и системы цен, проведенная в Англии в первой половине 1920-х годов, имеет ту очевидную особенность, что она проводилась без учета большей части параметров реальной экономической обстановки, и особенно ее изменений на перспективу (параметрическая разбалансированность). Эта реформа, вместе с тем, отличалась очевидной адресной несбалансированностью, даже если иметь в виду только предпринимательское сообщество.

То есть эта реформа соответствовала интересам, главным образом, банковского сектора и крупных инвесторов в процентные бумаги. И она препятствовала нормальному функционированию реального сектора экономики, на что уже тогда обращали внимание ее многочисленные критики (в том числе такие крупные фигуры, как Дж.Кейнс и Л.Эмери, критиковавшие политику завышенного курса фунта и обнуления таможенного обложения).

Именно поэтому от указанной первой попытки "либерализовать" английскую экономическую жизнь в ущерб реальному сектору пришлось скоро отказаться. Комбинация параметрической и адресной разбалансированности и в дальнейшем являлась "фирменной особенностью" реформ англо-саксонского происхождения, ориентированных на решение либерализационных задач.

Сверхзадачей английской экономической политики в первой половине 1920-х годов, помимо восстановления позиций Лондона как мирового финансового центра, было дерегулирование экономики Англии и изживание в этом отношении наследства Первой мировой войны. На первый взгляд, эта задача была решена, поскольку регулирование параметров производства, импорта и экспорта прекратилось.

Фактически же экономика Англии и в 1921-1925 гг. функционировала в своеобразном регулируемом режиме, принявшем форму режима регулируемой трансформации системных условий функционирования рыночного механизма (параметры денежной и кредитной системы и системы цен и некоторые другие).

Отсюда был только один шаг до возврата в том или ином варианте к политике регулирования экономики в обычном смысле слова, то есть политики регулирования непосредственно процессов, протекающих в воспроизводственном контуре. Что и произошло в 30-е годы. Кейнс появился именно в Англии не случайно.

Германия.

Системное своеобразие условий функционирования экономики Германии в начале - середине 1920-х годов (до принятия план Дауэса и стабилизации марки) определялось следующими факторами:

(1) Репарационные платежи.

(2) Обнуление притока средств от зарубежных капиталовложений, поскольку германские активы за пределами Германии (25 млрд. марок (13)) еще в период войны подверглись почти полной конфискации.

(3) Гиперинфляция 1923 г., экономической целью которой было ликвидация затрат на обслуживание внутреннего долга за счет его инфляционного аннулирования (нечто подобное аннулированию сбережений в России посредством инфляционной волны 1992-1993 гг.) и высвобождения финансовых ресурсов для обслуживания репарационных платежей. Отметим также, что в социальном плане эффект гиперинфляции был связан с ликвидацией значительной части экономической базы "среднего сословия".

(4) Крайнее ослабление кредитной системы в результате гиперинфляции (некоторое время в Германии существовала практически бескредитная экономика).

Предпосылки нормального функционирования экономики Германии появились только после ввода в действие плана Дауэса, предполагавшего известное снижение репарационных платежей и валютный заем с целью стабилизации марки.

Во второй половине 1920-х годов в Германию (в связи с политикой высокой учетной ставки, вызванной общим недостатком кредитных ресурсов) притекли также блуждающие капиталы на сумму 6 млрд. марок, на 3/4 американские (14). Что отчасти уравновешивало негативное влияние на экономику Германии репарационных платежей.

Но мировой кризис привел к оттоку блуждающих капиталов из Германии, в результате чего страна осталась без золотовалютных резервов и быстро попала в состояние неспособности ни выплачивать репарационные платежи, ни обслуживать послевоенный долг.

Наличие очень больших системных различий между условиями работы рыночного механизма в Германии в 1913 г. и в послевоенный период (и в том числе на этапе экономического оживления в 1925-1928 гг.) достаточно очевидно.

Как и экономика Англии, экономика Германии функционировала в послевоенный период (не только после кризиса 1929 г., но и до этого кризиса) в режиме регулируемой трансформации, результатом которой было то уменьшение, то увеличение ее способности к эффективному функционированию. Отсюда был только один шаг для возврата к тому или иному варианту обычного режима регулируемой экономики, в которой объектом регулировок является непосредственно воспроизводственный контур. Что и произошло в 1930-е годы.

На примере Англии и Германии видно, что после окончания Первой мировой войны были предприняты значительные усилия для возвращения экономик стран, сильно затронутых войной, в довоенное системное состояние (или к довоенному системному качеству). Однако эти усилия увенчались лишь частичным успехом. Некоторые системные характеристики, приобретенные этими экономиками в ходе Первой мировой войны, оказались поддающимися реверсировке. И, в том числе, все

характеристики, связанные с оперативным регулированием воспроизводственного контура.

Но часть характеристик, в основном связанная с финансовой системой и системой собственности, в данных конкретных социальных и политических условиях оказалась полностью или в основном не поддающейся реверсировке. Соответственно, действие Первой мировой войны в качестве системного трансформера на мировую экономику (и в особенности на экономики европейских государств) оказалось поддающимся реверсировке лишь частично, как это в схематическом виде изображено на рис.7.1. (Ниже мы рассмотрим причины этого более подробно).

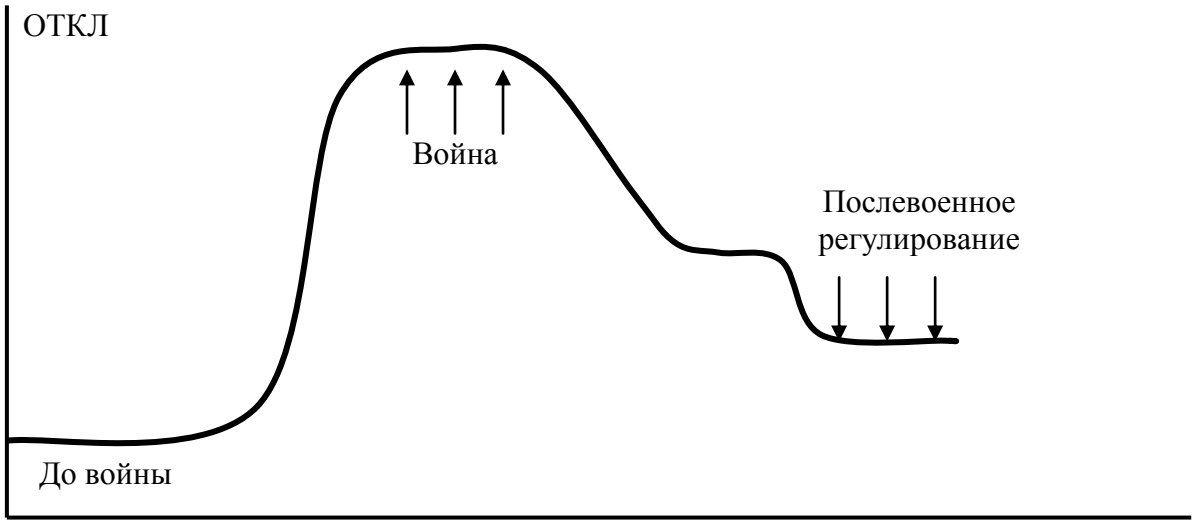


Рис. 7.1. Схема изменений (ОТКЛ) характеристик экономики под воздействием системного трансформера войны, а также послевоенного регулирования, с целью возврата системного механизма в довоенное состояние (стрелки указывают на направление отклоняющего воздействия)

7.3. Первая мировая война как фактор увеличения системного разнообразия послевоенной экономики

До Первой мировой войны системные условия функционирования экономик крупнейших континентальных европейских стран, а также России, США, Англии, Британских доминионов, Индии (рупия после 1893 г. была жестко привязана к фунту стерлингов), Японии и крупных латиноамериканских стран, - мало отличались друг от друга.

В 1914-1918 гг., как показано выше, системное разнообразие мировой экономики резко увеличилось. А после окончания Первой мировой войны это системное разнообразие не только не уменьшилось, но еще более возросло.

Во-первых, возникли существенные системные различия в условиях функционирования экономик стран-победителей и стран-побежденных (и, прежде всего, Германии, которой был навязан явно регрессивный режим экономического развития).

Во-вторых, из мировой системы рыночного хозяйства выпала Россия, режим функционирования экономики которой в 1920-1922 гг. отличался от режима функционирования германской экономики в 1917 г, главным образом тем, что

основным собственником в России и других советских республиках, а затем в СССР стало государство.

В-третьих, из-за системы военных долгов и фундаментальной разницы в силе национальных валют возникли существенные различия в условиях функционирования экономик Франции, Италии, Англии, США. Причем экономика США, в качестве всеобщего кредитора, заняла в мировых масштабах явно привилегированное положение, которого она лишилась лишь в 30-е годы просто потому, что должники перестали ей платить.

В-четвертых, поскольку система порожденных войной дефицитов предметов потребления и других стратегически важных видов продукции была изжита далеко не сразу, послевоенные экономики различались еще и по уровню дефицитности. И в этом отношении в наихудшем положении, опять-таки, оказались экономики побежденных стран (и, прежде всего, Германии).

7.4. Факторы системной неустойчивости послевоенной экономики

Фактор разбалансированности воспроизводственного контура мировой экономики

Первая мировая война изменила ряд ключевых характеристик мирового воспроизводственного контура. Она, прежде всего:

(1) способствовала падению в промышленной продукции доли предметов потребления (и легкой промышленности вообще) и увеличению доли продукции тяжелой промышленности (и военной промышленности, в частности);

(2) создала специфическую военную структуру производства и потребления ВВП, характеризующуюся большим удельным весом военного потребления

(3) создала для обеспечения воспроизводства военного потенциала специфическую систему финансов, возможную только в условиях военного времени (с большим вкладом в бюджет кредитных заимствований и значительным эмиссионным финансированием бюджета).

(4) способствовала индустриализации Японии, Индии, Китая, Латинской Америки, всех британских доминионов, и ускорению развития промышленности Соединенных Штатов. И, соответственно, модифицировала довоенное соотношение экономических и конкурентных потенциалов.

При переходе от экономики военного времени к экономике мирного времени в нерегулируемом варианте (каким она была в 1913 г.), коль скоро он производился за относительно короткое время, неизбежными становились:

- кризис (в связи с скачкообразным сокращением военного спроса и бюджетного спроса вообще),
- возникновение очень больших различий в загрузке мощностей различных секторов экономики при общей высокой недогрузке промышленности (диспропорции между мощностями и производством),
- разбалансировка мировых товарных потоков при перспективе возникновения на большинстве рынков состояния гиперконкуренции, с сопутствующими демпингами и несбалансированностью системы платежных балансов.

В общем итоге всех этих процессов быстрый переход от экономики 1918 г. к экономике мирного времени (приблизительно с такой же степенью регулируемости, как в 1913 г.) с неизбежностью порождал кризис сбалансированности как мировой экономики, так и всех крупных национальных хозяйств. Экономический кризис как таковой являлся в этой ситуации частным проявлением кризиса сбалансированности.

Практически в воюющих странах никто не сомневался в том, что переход к экономике мирного времени будет сопряжен с большими проблемами. В Германии в расчете на благоприятный для нее исход войны в 1917 г. был даже составлен план перехода от экономики военного времени к экономике мирного времени.

Фактически все воюющие стороны, когда война кончилась, осуществляли этот переход "в порядке импровизации". Уже хотя бы потому, что война кончилась неожиданно: в сентябре 1918 г. общее мнение было таково, что война будет продолжаться и в 1919 г.

Война основательно подорвала кредит доверия к рыночному механизму. Никто не рассчитывал (и это заслуживает внимания, если вспомнить, что происходило в России в 1989-1991 гг.), что "рынок" вполне справится со всеми проблемами, которые могут возникнуть при переходе от регулируемой экономики к нерегулируемой экономике.

Поэтому процессы демобилизации народного хозяйства и армии были, по возможности, растянуты во времени. И, соответственно, дерегулирование экономики и свертывание системы военных налогов не было единовременным актом.

Даже в Соединенных Штатах, экономика которых была слабо затронута войной, еще длительное время после ее окончания продолжали функционировать все органы системы регулирования экономики военного времени. В том числе: Военно-промышленная коллегия, Администрация продовольствия, Коллегия рабочей силы, Коллегия внешней торговли, Военно-финансовая комиссия, Администрация железных дорог и др.

"Для искусственного смягчения безработицы широко применялось не обусловленное никакими военными соображениями затягивание демобилизации вооруженных сил. По этой же причине сохранялась прежняя нагрузка мобилизованной промышленности, выполнявшей уже ненужные военные заказы. Даже в 1920 г. некоторые заводы продолжали исполнять заказы, начатые во время войны" (15).

Характерно, что даже специальное финансовое соглашение, регламентировавшее отношения США и Англии в финансовой области в период войны (что позволяло поддерживать курс фунта на довоенном уровне), было отменено лишь 1920 г.. После чего курс фунта тут же упал. Американские поставки и кредитная помощь Европе также не прекратились сразу после окончания войны.

То есть практически во всех странах, затронутых войной, очевидным образом проявлялось нежелание отказываться от системы регулируемого рынка. И не без оснований.

Как только экономика стран-участников Первой мировой войны утратила качество регулируемого рыночного хозяйства, разразился кризис, по своим параметрам вполне сопоставимый с получившим гораздо более широкую известность мировым кризисом 1929-1933 гг. Начавшийся в 1920 г., он продолжался по 1922 гг., а Германии - даже по 1924 г. После чего последовали кризисы 1926 и 1929 гг. Последний из них имел следствием крах мировой экономики.

Характерно, что мощная экономика Англии, несмотря на относительно благополучное положение английских финансов, в 1920-1926 гг. практически непрерывно находилась в состоянии кризиса. Причем кризисные падения производства по отдельным отраслям характеризовались существенной неравномерностью, и оказались особенно болезненными в отраслях с большим объемом экспортных отгрузок - металлической и текстильной (табл. 7.5.).

Это является индикатором того, что промышленность Англии, вплоть до 1926 г., так и не приобрела свойства сбалансированности. И, вместе с тем, не сумела адаптироваться к изменениям в системе мировой торговли, связанным с появлением новых конкурентов, усилением старых конкурентов и германским демпингом.

Таблица 7.5.

Динамика объема производства в отраслях английской промышленности: период после Первой мировой войны сравнительно с предвоенным (среднее за 1907-1913 гг. = 100)

	Отрасли	1907	1913	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926
1.	Горная	100	107	85	60	90	104	98	90	49
2.	Металлическая*)	106	119	116	67	76	86	98	87	53
3.	Химическая	97	108	134	90	114	128	135	128	104
4.	Лесная	102	113	74	42	73	86	102	102	92
5.	Текстильная	102	108	76	58	80	68	73	76	68
6.	Пищевая	97	105	114	112	110	104	108	109	108
7.	Вся пром.	100	111	100	70	87	93	98	95	75

*) Металлургия и машиностроение.

Источник: БСЭ, т. 9, М., 1928, с. 342.,

Наличие цепи кризисов (1920-1922 гг., 1926 г., 1929 -1933 гг.) является индикатором того, что мировой воспроизводственный контур, приобретший свойство разбалансированности по окончании Мировой войны, в дальнейшем, в условиях высоколиберализованной мирной экономики, сохранил это свойство. Мощности, спрос и система товарных потоков мировой торговли так и не были сбалансированы.

В этом - главное отличие послевоенной мировой экономики от довоенной. А разбалансированность воспроизводственного контура (даже если отвлечься от состояния финансовой системы обеспечения его функционирования) стала фактором роста конъюнктурных рисков по сравнению с уровнем, на котором они находились в 1913 г.

То есть война при всех обстоятельствах превращает экономику воюющих государств в разбалансированную по многим параметрам экономику высоких конъюнктурных рисков. Опыт 1918-1929 гг. продемонстрировал, что прекращение войны само по себе не в состоянии, если конфликт был достаточно продолжителен и вызвал крупные изменения в экономике, создать мирную экономику в сбалансированном варианте и с низкой способностью генерировать конъюнктурные риски.

Оказалось, что переход от военной экономики к мирной экономике, если этот переход не сопровождался глубокой адаптивной перестройкой производственного базиса экономики (что после Первой мировой войны не делалось), автоматически имеет следствием приобретение мирной экономикой свойства существенной разбалансированности по воспроизводственному контуру. И такая экономика уже только по этой одной причине (даже если абстрагироваться от всех прочих факторов риска) приобретает повышенную способность генерировать конъюнктурные риски и кризисы.

Таким образом, эффекты "экономического последействия" Первой мировой войны дают известные основания для следующего вывода:

При сжатом во времени понижении степени регулируемости экономики она автоматически трансформируется в экономику с существенной степенью разбалансированности и высокой способностью генерировать конъюнктурные риски.

Причем этот результат тем более выражен, чем менее она была либерализована до дерегулирования, и чем больше она либерализована после дерегулирования.

Фактор диспропорции между потребностью в средствах для обслуживания созданных войной межгосударственных и репарационных долгов - и возможностями плательщиков обслуживать долг

Огромное влияние на мировую финансовую систему в том виде, какой она приобрела после Первой мировой войны (а через ее посредство и на мировую экономику), оказало появление системы военных долгов, включая репарационный долг Германии (табл. 7.6.).

Таблица 7.6.
Основные элементы системы порожденных Первой мировой войной государственных долгов на 1 июля 1921 г.

Должники	США, млн. долл.		Кредиты Англии, млн. ф.ст.	Репарационные обязательства Германии, млрд. золотых марок
	кредиты	всего долги		
1. Франция	2951	3635	557	69
2. Англия	4166	4573	-	29*)
3. Италия	1648	1809		13
4. Россия	188	212	561	
5. Сербия	26	55	22,2	
6. Бельгия	348	409	103,3	10
7. Всего				132**)

*) Репарации Британской империи.

**) Без 6 млрд., которые дополнительно должна была получить Бельгия.

Источник: Джон Мейнард Кейнс. Пересмотр Версальского договора. Петербург-Берлин. "Эпоха", с. 40,155,263,264.

Система долгов, созданных Первой мировой войной, состояла из двух элементов:

- собственно военных долгов (на 1921 г. без процентов свыше 18 млрд. долл.) и
- репарационного долга (около 40 млрд. долл.).

Для сравнения: в довоенных ценах национальный доход Англии, Франции и Германии составлял 29 млрд. долл. (в ценах 1921 г. - около 70 млрд. долл.), в том числе национальный доход Германии - 10,5 млрд. долл.(16).

В общей сложности репарации плюс военные долги "тянули" на 35-45% национального дохода основных индустриальных стран того времени (в зависимости от того, брать за исходную точку 1920 г. или 1921 г., бывший годом экономического спада).

По военным долгам основным кредитором были США. Вторым по величине кредитором была Англия, но она, в свою очередь, была должником США. Крупным кредитором была и Франция (с учетом российских долгов и германского репарационного долга Франции). Но Франции пришлось достаточно быстро примириться с отказом большевиков платить царские долги, а получение германских репарационных платежей в первоначально предусмотренном объеме также оказалось практически невозможным делом.

Достаточно быстро обнаружилось, что выплата процентов по военным кредитам и репарационных долгов (в том объеме, в каком они были первоначально установлены) на регулярной основе невозможна. И что, более того, система послевоенных межгосударственных долгов оказывает сугубо отрицательное влияние на функционирование мировой экономики.

Система межгосударственных долгов, образовавшихся в результате Первой мировой войны, представляла собой типичную "финансовую ловушку", то есть устойчивую особенность финансовой системы, понижающую эффективность экономики (17). Что репарационный долг - ловушка для Германии, способ блокировать ее экономическое развитие, - сознавалось уже в момент назначения его суммы. Но то, что репарационный долг Германии и нерепарационные долги могут создать большие проблемы для мировой экономики в целом, - было осознано далеко не сразу.

Одним из тех, кто первым осознал чрезмерный и опасный характер назначенного Германии репарационного долга не только для Германии, был Дж.М.Кейнс.

В своей книге "Пересмотр Версальского договора", опубликованной вскоре после "назначения" в 1921 г. Германии репарационного долга в 132 млрд. золотых марок и определения срока его выплаты в 66 лет, он предложил пересмотреть всю программу репарационных платежей. А именно, - сократить ее в несколько раз, ввиду практической невозможности для Германии обеспечить на стабильном уровне соответствующее положительное сальдо платежного баланса без существенного ущерба не только для собственной экономики, но и для экономики стран бывшей антигерманской коалиции (18).

Усилия Кейнса, безусловно, повлияли на ход событий. А он возражал против чрезмерных репараций сразу после того, как возникла эта проблема. Он возражал против чрезмерности репараций и до того, как репарации были определены в 132 млрд. золотых марок (сначала говорили о 300 млрд. репараций, затем о 160-220 млрд.), и после назначения указанной суммы. Принцип аннулирования послевоенных долгов, включая репарационные долги, был уже в 1922 г. принят правительством Англии. О чем свидетельствует нота А.Бальфура от 1 августа 1922 г., в которой заявлялось о готовности Англии согласиться на частичное списание долгов в увязке со списанием долга Англии перед США. США тогда же в принципе согласились на частичное списание долга (19).

Проблема платежей по обычным послевоенным долгам обострилась далеко не сразу после войны (если не считать того, что Советская Россия отказалась платить по долгам царского и временного правительства, поставив против этих долгов ущерб от интервенции союзников). Проблема же репарационных платежей приобрела острый характер уже в конце 1922 г.. Эта проблема оказалась столь острой в связи с падением германского ВВП и германской внешней торговли примерно вдвое против уровня 1913 г., а также в связи с отсутствием у Германии в этот период пригодных для выплаты репараций активов (ее успели "обобрать до нитки" еще перед назначением основной суммы репараций).

В конце 1922 г. Германия потребовала моратория на выплату репараций и отказалась внести очередной репарационный взнос. После чего произошла оккупация Рурского бассейна и Рейнской области Францией и Бельгией (11 января 1923 г.).

В 1923 г., в связи с попытками выплаты репарационного долга, потерпели полный крах финансы Германии, причем была произведена инфляционная аннуляция внутреннего долга (что автоматически высвобождало ресурсы для выплаты внешнего долга). Прогноз Кейнса в отношении неподъемности для Германии установленных репарационных выплат - оправдался, вероятно, даже быстрее, чем ожидал его автор.

Попытка привести Германию в платежеспособное состояние была предпринята в рамках плана Дауэса (принятого на Лондонской конференции в августе 1924 г.). Плюсы этого плана для Германии заключались в следующем (20):

1. Германия получала стабилизационный заем (200 млн. долл.) для пополнения оборотного валютного фонда.

2. Ежегодные репарационные платежи на первые пять лет действия плана понижались, причем в начале этой "пятилетки" они должны были составлять 1 млрд. марок, а в конце - 1,75 млрд. марок; затем Германия должна была платить по 2,5 млрд. марок в год.

3. Предполагалось, что после принятия плана для Германии будет открыт западный (практически - американский) кредитный рынок, что и позволит стабилизировать экономику Германии, по крайней мере, на довоенном уровне.

За экономические возможности, которые создавал для нее план Дауэса, Германия должна была заплатить согласием на контроль союзников над германским бюджетом, Рейхсбанком и железными дорогами (причем на промышленность и железные дороги был наложен репарационный налог), а также согласием на распродажи активов германской экономики. То есть, в общем итоге, - утратой значительной части экономического суверенитета.

За время реализации плана Дауэса (по 1929 г.) приток капитала в Германию в виде займов-кредитов и капиталовложений составил 21 млрд. марок и превысил репарационные выплаты (21).

Но и план Дауэса не решил проблемы обслуживания германского долга. Он лишь на время снял ее остроту. Затем проблема дефицита средств для выплат по внешним долгам возникла вновь, и в еще более остром варианте, поскольку Германия оказалась перед необходимостью оплачивать не только репарации, но и обслуживать частный и государственный долг, возникший в основном во время реализации плана Дауэса.

В 1930 г. превышение экспорта над импортом составило лишь 1,6 млрд. марок, в 1931 г. - 3,7 млрд. марок (ввиду сокращения импорта с 10,4 млрд. до 6,7 млрд. марок), в 1932 г. - примерно 1 млрд. марок (22). Сальдо экспорта и импорта в 1930-1931 гг., вместе взятых, было достаточным для обслуживания только репарационных платежей, а в 1932 г. - недостаточным даже для выплат по репарациям. Соответственно, обслуживание нерепарационного внешнего долга в 1931 г. оказалось невозможным без использования золотовалютных запасов Рейхсбанка.

Результатом было сокращение золотовалютных запасов с 2,7 млрд. марок в 1931 г. до 1160 млн. марок в 1932 г.; на момент конференции в Лозанне, рассматривавшей репарационную проблему, они оставляли лишь 960 млн. марок (23). Даже теоретически Германия в 1932 г. не могла выплатить больше 2 млрд. марок. Между тем, только по нерепарационным платежам она должна была заплатить 1,8 млрд. марок. (24).

Кризис платежеспособности Германии в 1932 г. достиг полной силы. Но то, что Германия столкнется с проблемами при платеже долгов (и в том числе долгов негосударственным внешним кредиторам), было ясно за несколько лет до того. Чтобы снять остроту проблемы, на конференции в Гааге (конец 1929 - начало 1930 г.) был принят план Юнга, предполагавший некоторое уменьшение репарационных платежей (2 млрд. марок вместо 2,5 млрд. марок) и разгрузку от репарационных платежей промышленности и транспорта. Эти меры предлагались для того, чтобы создать возможности накопления средств для обслуживания именно нерепарационного долга (25). Однако в связи с кризисом план Юнга изжил себя уже к середине 1931 г.

На проходившей в 1932 г. конференции в Лозанне было решено, с учетом перечисленных выше обстоятельств, вообще позволить Германии выкупить за символическую сумму репарационные платежи. С тем, чтобы все финансовые ресурсы,

которые раньше шли на обслуживание репарационных платежей, направить на обслуживание нерепарационных долгов (главным образом, американским кредиторам).

Таким образом, реализация плана Дауэса в конечном счете имела результатом полную замену репарационных платежей обслуживанием нерепарационных долгов, сделанных в период реализации этого плана. Конечно, в таком исходе событий был отчасти виноват мировой кризис. Но и в обычной экономической обстановке план Дауэса, видимо, имел бы результатом постепенное вытеснение платежей по репарационным долгам платежами по нерепарационным долгам.

Параллельно кризису репарационных платежей, хотя и с некоторым отставанием по фазе, начал разворачиваться и кризис платежеспособности по нерепарационным долгам (здесь и ниже долги РСФСР-СССР не имеются в виду). Условия платежей Франции по военным долгам США и Англии были пересмотрены в благоприятном для Франции смысле уже в середине 20-х годов (соглашения Меллон - Беранже и Черчилль- Кайо).

Началась "великая эра частичного списания военных долгов".

В конечном счете, к 1932 г. США списали союзникам по Первой мировой войне 46,9% совокупных долгов, и в том числе (26):

- долг Англии - на 28,3%,
- долг Франции - на 58,2%,
- долг Италии - на 79,1%,
- долг Бельгии - на 54%.

Англия списала своим должникам в среднем (к моменту конференции в Лозанне) 68% долгов, в том числе Франции - 62,8%, Италии - 86,2%.

Франция и Италия, в свою очередь, согласились на списание своим должникам соответственно 69,7% и 66,4% задолженности (27).

После всех этих списаний бывшим союзникам приходилось затрачивать на обслуживание взаимных долгов 0,4 млрд. долл. в год (28). Сумма, казалось бы, незначительная (несколько процентов от мирового экспорта). Однако в условиях нарастающего кризиса даже эти выплаты оказались сопряжены со значительными трудностями. И президент США Э.Гувер предложил с середины 1931 г. ввести годовой мораторий на обслуживание межгосударственных долгов (29).

Мораторий Гувера, очевидно, исходил из того, что задачи выплаты внешних долгов и экономического оздоровления в сложившихся обстоятельствах противоречат друг другу. Он способствовал своего рода "популяризации" идеи аннулирования межгосударственых долгов, до этого обсуждавшейся в сравнительно узком кругу.

На конференции в Лозанне по репарационному долгу (1932 г.) решительной сторонницей концепции всеобщего аннулирования межгосударственных долгов заявила себя Англия (30). Но эта конференция (на которой США не были представлены) могла по своему составу и статусу принять решение об аннулировании лишь репарационного долга (что она и сделала). Однако стало ясно, что аннулирование репараций в итоге повлечет за собой и аннулирование военных долгов.

И действительно, в 1933-1934 гг. система платежей по военным и послевоенным межгосударственным долгам, связанным с Первой мировой войной, была аннулирована просто "в явочном порядке". "Пионером" стала Франция. Ссылаясь на ухудшение платежного баланса из-за прекращения германских репарационных платежей, она 15 декабря 1932 г. внесла последний взнос в порядке обслуживания американского долга (около 20 млн. долл.) и объявила о прекращении его обслуживания (31).

За Францией последовали Англия, Италия и другие должники (кроме Финляндии). По состоянию на середину 1936 г. (с учетом набежавших процентов) межсоюзнические долги, обслуживание которых было прекращено в одностороннем

порядке без формальных оснований, составляли 25 млрд. долл. (табл. 7.7.). Причем это - без 5-6 млрд. долл. внешнего долга (на 1933 г.) разного рода германских юридических лиц (в основном муниципалитетов), обслуживание которого Германия также фактически прекратила со ссылкой на отсутствие валютных поступлений, которые делали бы возможными платежи по указанным долгам.

Таблица 7.7.
Задолженность по несписанным военным и послевоенным межгосударственным долгам по состоянию на середину 1936 г. (с учетом набежавших процентов).

должники	Кредиторы			
	США, млн. долл.	Англия, млн. ф. ст.	Франция, млн. фр.	Италия, млн. лир
1. Англия	9681,1	-	-	1977,6
2. Франция.	6660,4	755,9	-	-
3. Италия	2398,1	-	-	-
4. Бельгия	698,1	-	-	-
5. Румыния	120,0	30,4	3248,3	173,5
6. Югославия	94,0	31,8	1005,9	-
7. Греция	20,0	22,4	80,5	-
8. Польша	-	-	3784,0	-
9. Чехословакия	293,6	-	485,0	407,3
10. Португалия	-	22,4	-	-
11. Всего	19935,6	1115,8	8603,1	2551,4

Источник: БСЭ, т. 28, М., 1938, с. 660 и 661.

В связи с образованием "фронта аннулирования долгов" Соединенные Штаты заняли позицию непризнания факта аннулирования долгов, на которое они не дали согласия (с процентами - 10 млрд. долл.) (32). Выдача новых кредитов государствам - должникам, отказывающимся платить старые долги, была запрещена. И в годы Второй мировой войны вместо кредитования бывших союзников (и не только их) возникла практика предоставления средств по ленд-лизу, а фактически - субсидирования. Ф-Д.Рузвельт и его министр финансов Г.Моргентау не были мелочными людьми, но были одновременно людьми изобретательными.

Аннулированные в 1930-е годы долги (если не считать аннулирование репарационного долга) составили сумму в 12-18% тогдашнего совокупного ВВП развитых стран (смотря по тому, включать или нет в аннулированные долги германские нерепарационные долги объемом в 5-6 млрд. долл., которые Германия фактически перестала обслуживать, не отказываясь в принципе от этих долгов, и по которым она изредка производила по преимуществу европейским кредиторам незначительные выплаты).

Отметим, что в пересчете на современные валютные курсы и ВВП такая программа аннулирования долгов аналогична списанию суммы в 5-8 трлн. долл.!

Имевшие место в последние 15 лет списания долгов развивающимся и некоторым бывшим социалистическим странам сравнительно невелики по меркам 1930-х - 1920-х годов. Существенно, однако, то, что процесс списания внешних долгов "пошел". И нельзя, в принципе, исключать возможности аннулирования в ближайшие 5-10 лет

внешних долгов на сумму в 10-15% мирового ВВП либо за счет их согласованного списания, либо за счет одностороннего аннулирования.

Таким образом, из опыта 1920-х и 1930-х годов следует, что существуют лимиты на способность мирового рыночного хозяйства обслуживать межгосударственные, в широком смысле слова, долги. Если соответствующие лимиты превышаются, эффективное функционирование не только экономики отдельных стран, но и мировой экономики в целом при данной потребности в затратах на обслуживание системы внешних долгов становится невозможным. Что делает неизбежным переход к политике частичного списания долгов, причем в крупных масштабах, и даже их тотальной чистки.

О причинах этого речь пойдет ниже.

Фактор "блуждающего капитала"

Как уже сказано выше, денежные системы развитых стран были построены в 1913 г. на принципе золотомонетного стандарта, предполагающем возможность свободного обмена банкнот на золото (например, в Англии и России), или на золото и серебро (например, в США и Франции).

При системе золотомонетного стандарта привязка банкнот к металлической базе автоматически ограничивает возможности их эмиссии. Соответственно, система золотомонетного стандарта, сравнительно с любой другой валютной системой, сильно ограничивает возможности образования свободного, способного "блуждать" денежного капитала, не связанного ни с какими твердыми ценностями и не являющегося "представителем" золота и серебра.

Мировая валютно-денежная система в том виде, какой она имела в 1913 г., не способствовала генерации больших масс "блуждающего капитала" также и потому, что в 1913 г. связи между основными финансовыми рынками была относительно слабыми (ввиду крайне ограниченного допуска иностранных ценных бумаг к котировке на местных финансовых рынках).

Первая мировая война создала благоприятные условия для генерации масс блуждающего, свободного капитала.

Во-первых, потому, что она ослабила или разорвала связь основных валют, включая доллар, с золотом (номинальный золотой эквивалент доллара, даже при росте цен американского рынка, к 1920 г. упал вдвое).

Во-вторых, потому, что благодаря этой войне доллар на некоторое время приобрел свойства заместителя золота.

И, в-третьих, потому, что война способствовала установлению тесных связей между национальными финансовыми рынками. Капитал получил возможность "блуждать".

Огромные массы свободного, не связанного твердыми ценностями, способного блуждать капитала образовались во время Первой мировой войны в США. И после войны они хлынул в Европу.

Значительные массы свободного капитала генерировались и после Первой мировой войны. Опять-таки, в особенности, в США, где в условиях сильно ослабленной связи доллара с золотом и при наличии на мировом рынке значительного спроса на доллары практиковалась эмиссионная генерация огромных долларовых масс (в основном с целью стимуляции биржевого подъема и экспорта капитала).

В 1928 г., непосредственно перед кризисом 1929 г., эмиссионный впрыск в экономику США составил 10 млрд. долл. - при том, что агрегат М1 (наличные, плюс чековые деньги) в конце 1929 г. составлял 26,6 млрд. долл. (33).

Причем этот впрыск не привел к инфляции и росту цен.

Очевидно, впрыснутые доллары в основном пошли мимо сферы конечного потребления ВВП. Частично они, видимо, попали на фондовый рынок, являясь фактором подъема в 1928 и в течение части 1929 г.(до краха). Однако большая часть эмитированных в 1928-1929 гг. долларов была обращена на финансирование вывоза капитала, который в 1929 г. (7.2 млрд. долл.) почти точно соответствовал эмиссии 1928 г. (34).

По-видимому, существовал расчет, что, попав за пределы США (и, прежде всего, в Европу), эмитированные в США доллары, после того как они будут использованы их американскими владельцами для покупки тех или иных более или менее реальных ценностей, в конечном счете попадут к европейским должникам американских кредиторов и будут использованы для погашения долгов США. Однако на практике значительная часть экспортированного из США в 1929-1930 гг. в Европу (и в особенности в Германию) долларового капитала не успела "привязаться" к твердым ценностям и так и осталась в "блуждающем состоянии".

В ситуации начавшегося кризиса американский капитал, осевший было в Европе, начал бегство обратно в США, что и явилось одной из основных причин переброски кризиса в Европу, и особенно в Германию. За 1930-1931 гг. из Германии было выведено 5 млрд. марок, что привело к полному истощению ее валютных ресурсов (35).

Таким образом, если в наличии крупные массы свободного, способного блуждать капитала, а ограничений на его перемещение в виде системы типа золотого стандарта нет, то для стабилизации денежной системы оказываются необходимы большие централизованные запасы золота и твердой валюты. Причем объем этих запасов должен быть тем больше, чем больше масса блуждающего капитала.

Но даже в этом случае при определенных обстоятельствах оказывается невозможно избежать девальвации национальной денежной единицы или прекращения размена банкнот на золото и твердую валюту. В 1930-е годы по этому пути оказались вынуждены пойти одна за другой практически все страны с развитыми экономиками. Причем одной из первых это сделала Англия, которая 21 сентября 1931 г. (после того, как английский золотой запас за небольшое время сократился на несколько сот миллионов долларов) вновь, как в 1914 г., прекратила размен фунтов на золото (36).

Экономика 1913 г. была экономикой с относительно небольшими размерами свободного блуждающего капитала и слабо взаимодействующими финансовыми рынками. И это была экономика с одними свойствами. А экономика 1928 г. была экономикой с существенно большими размерами такого капитала (и с интенсивно взаимодействующими национальными финансовыми рынками). И это оказалась экономика с другими свойствами. В частности, с повышенной способностью генерировать конъюнктурные риски и экономические кризисы, а также со значительными возможностями переброски кризиса с одного финансового рынка на другой. Что и показали события 1929-1932 гг.

Кризис 1929-1933 гг. весьма своеобразным путем решил проблему блуждающего капитала: его значительная часть была просто уничтожена. Индикатор масштабов такого уничтожения - динамика финансового агрегата М1 (наличные деньги плюс деньги на расчетных счетах). Несмотря на дополнительный впрыск в 1930-1931 гг. в экономику США свыше 11,7 млрд. долл., агрегат М1 в это же время снизился с 26,6 млрд. долл. до 19,9 млрд. долл.(37).

Отметим, что проблема блуждающего капитала вновь приобрела очень высокое экономическое значение только в 1980-е годы. И мы сегодня живем в эпоху крайне большой роли блуждающего капитала.

Фактор диспропорции между движением товарных и финансовых потоков

Проблема чрезмерности затрат на обслуживание системы внешних долгов в масштабах мировой экономики - непосредственно проявляется в виде проблемы дефицита платежеспособности отдельных заемщиков. Однако ее существо составляет прежде всего проблема согласования движения финансовых и товарных потоков.

В самом деле, репарационная проблема не могла возникнуть, если бы Германия могла иметь превышение экспорта над импортом в размерах, позволяющих производить репарационные платежи. Ее бы также не было, если бы сальдо внешней торговли плюс устойчивое сальдо движения капитала давали Германии возможность оплачивать репарационный долг. На практике Германия могла платить репарации только при условии положительного сальдо по движению капитала. Но коль скоро поток капитала менялся на противоположный, она очень быстро становилось банкротом. Что и произошло к исходу 1931 г., хотя в 1931 г. страна имела рекордное положительное сальдо экспорта и импорта.

Чем больше должна была платить Германия по внешним долгам (репарационным и нерепарационным) тем сложнее было согласовать движение финансовых и товарных потоков таким образом, чтобы, с одной стороны, обслуживание внешнего долга происходило удовлетворительно, а с другой стороны, экономика Германии эффективно функционировала. Германия находилась в таком положении, когда отток капитала легко мог создать и ситуацию падения производства, и ситуацию невозможности производить репарационные платежи в установленном объеме. И она за короткое время оказалась в таком положении дважды: в начале 1920-х годов и в 1932 г.

Хотя в начале 1930-х годов отток капитала из Германии в определенной мере являлся реакцией на американский кризис, экспортеры капитала, конечно, учитывали обременяющее воздействие репараций на платежный баланс страны. И, в конечном счете, понимали риск возникновения такой ситуации, когда их капитал окажется "заперт" в Германии и его будет невозможно без больших потерь "вытащить" (что и произошло даже после отмены репараций).

Соответственно, сам факт репарационных платежей и репарационной задолженности постоянно оказывал негативное влияние на сальдо движения капитала и товарных потоков, и препятствовал их согласованию в благоприятном для экономики смысле.

Если страна вынуждена производить крупные платежи по внешнему долгу (безразлично - государственному или негосударственному), эти платежи всегда негативно влияют на сальдо движения капитала. В условиях слабой экономики это сальдо легко приобретает устойчивый отрицательный характер (современные примеры - Аргентина, Россия). И если экономика, обремененная значительными платежами по внешним долгам (даже, в принципе, сильная), вдруг ослабевает, - автоматически возникает тенденция утечки капитала, чреватая проблемами с обслуживанием внешней задолженности. Что и имело место, например, во Франции в 1926 г. и в Англии в 1931 г.

В этой ситуации существует несколько выходов из положения. В том числе:

(1) снижение затрат на обслуживание внешнего долга по соглашению или без него;

(2) в условиях золотой валюты - отказ от размена банкнот на золото и девальвация;

(3) повышение таможенных пошлин;

(4) получение дополнительных кредитов (как по плану Дауэса).

Все эти средства, в том числе и относящиеся к категории "запрещенных", в той или иной мере использовались для балансировки финансовых и товарных потоков. В

первую очередь странами, обремененными крупными платежами по внешним долгам (государственым и негосударственым). Прибегала к "запрещенным" приемам и Англия, несмотря на свою репутацию столпа экономического либерализма: в 1931 г. она отказалась разменивать фунты на золото, а затем перестала платить долги США.

В начале 1930-х годов негативное влияние унаследованных от Первой мировой войны долгов, и в особенности репарационного долга (выплаты по которому примерно в полтора раза превышали тогда выплаты по прочим военным долгам), на мировую экономику и мировую денежную систему, - начало внушать подлинный и массовый страх. И для этого, как показано выше, были основания.

Поэтому не случайно английский представитель заявил на конференции в Лозанне по проблеме репарационного долга: "мировая торговля будет самым серьезным образом расстроена не только действительными платежами по репарациям, но даже возможностью их возобновления в будущем" (38).

Из опыта 1920-х и 1930-х годов следует, что всегда возможен такой уровень затрат на обслуживание внешних долгов (не обязательно очень высокий), при котором рыночные силы не в состоянии справляться с задачей балансировки финансовых и товарных потоков в рамках мировой экономики. И тогда она неизбежно оказывается перед лицом значительной вероятности крупных потрясений.

Фактор разрыва между покупательной силой валют и их золотым содержанием

Первая мировая война имела результатом, применительно к ряду валют, возникновение устойчивой диспропорции между их номинальным золотым содержанием (золотым паритетом) и покупательной силой. Причем, как ни парадоксально, проявилась тенденция снижения покупательной силы "паритетного золота". Эта тенденция перешла и на послевоенный период (табл. 7.8.).

Таблица 7.8.

Соотношение между динамикой золотого содержания и покупательной способностью доллара и фунта стерлингов

		1913	1920	1925	1928	1934
доллар						
1.	грамм золота за 1 $	1,505	1,505	1,505	1,505	0,889*)
2.	индекс оптовых цен	100	226	158		около 120
фунт стерлингов						
3.	грамм золота за ф. ст.	7,32	5,51	7,32	7,32	4,52
4.	индекс оптовых цен	100	231	159		
5.	индекс ст-ти жизни	100*)	249	170	166**)	

*) Июль 1914 г.

**) 1927 г.

Источники:

1 - ВСМ, с. 223.

2 - БСЭ, т. 8,М., 1927, с. 709 ; МБ, том 2, таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1929-1964 гг."

3 - ВСМ, с. 59 и 60.

4 - БСЭ, т.8, М., 1927, с. 709.
5 - БСЭ, т.9, М., 1928, с. 68

Рост разрыва покупательной силы и золотого паритета характерен после 1914 г. и для доллара (при формальном сохранении в США размена банкнот на золото во время войны и после войны). То есть динамика покупательной силы доллара полностью оторвалась от динамики его золотого содержания.

В 1920 г. покупательная сила доллара была в 2,26 раза ниже, чем в 1913-1914 гг., а золотой паритет его остался неизменным. В дальнейшем покупательная сила доллара повышалась, но, тем не менее, вплоть до начала 1930-х годов указанный разрыв сохранялся. И только после изменения золотого паритета доллара в 1933 г. покупательная способность "паритетного долларового золота" начала превышать таковую в 1913 г. (табл. 7.8.).

Так же обстоит дело и с соотношением динамики золотого паритета фунта стерлингов и его покупательной силой. Возврат Англии к системе золотого стандарта в золотослитковом варианте, несмотря на очевидную острую нехватку золота, имел место в ситуации, когда покупательная сила фунта относительно его золотого содержания была занижена минимум в полтора раза. Диспропорция между золотым содержанием фунта и его покупательной силой была изжита, как ни парадоксально, только в 1930-е и годы, после отказа от системы золотого стандарта и введения элементов политики контроля за движением валюты (39).

Независимо от того, какими причинами вызывалось проведение в 1920-е годы и начале 1930-х годов политики диспропорции золотого паритета и покупательной силы валюты (при завышении золотого паритета относительно покупательной силы валюты), эта политика не способствовала устойчивости мировой финансовой системы и мировой экономики вообще.

Она, в то же время, способствовала поддержанию ощущавшейся тогда значительной диспропорции между потребностью в золоте (при данной системе золотых паритетов) и возможностью ее удовлетворения.

Фактор диспропорции между наличием и распределением золота и потребностью в нем

В 1913 г., в эпоху золотого стандарта, мировая экономика функционировала в условиях наличия сравнительно небольших централизованных запасов золота (табл. 7.9.).

Таблица 7.9.

Структуры и динамика мирового централизованного золотого запаса (млн. долл.)

	Всего	США	Англия	Франция	Германия	Россия
1913	4953	1290	165	670	279	824
1928	10600	3746	750	1254	650	
1932	11880	4045	583	3254	192	
1935*)	12686	5060	940	3238	36	

*) Без СССР.

Источник: МСЭ, т. 4, М., 1936, с. 553.

Существовало несколько причин этого, помимо самого факта наличия в обращении большого количества золотых монет (в предвоенный период система золотого стандарта существовала в варианте системы золотомонетного стандарта).

Во-первых, сбалансированность потоков капитала и товаров (с учетом эффектов системы таможенного обложения).

Во-вторых (что тесно связано с "во-первых"), относительно небольшие разрывы средних уровней национальных цен и цен на золото. В России, например, продовольственные товары, считая в золоте, стоили на треть меньше, чем в США, а средства производства - в 2 раза дороже (40), так что средний уровень цен в золоте был лишь на 10% выше, чем в США.

В-третьих, относительно небольшие величины массы денег на расчетных счетах, то есть "банковских", чековых денег.

В-четвертых (что также тесно связано с "во-первых"), практическое отсутствие блуждающего капитала, лишенного золотого или серебряного покрытия.

В этой ситуации вариации рыночного спроса на золото были невелики, а устойчивый ажиотажный спрос на золото отсутствовал. Соответственно, и централизованные золотые резервы также могли быть невелики.

Первая мировая война резко изменила условия функционирования мировой экономики во всех перечисленных отношениях. И это, в свою очередь, создало потребность в увеличении централизованного золотого запаса, несмотря на то, что прекращение размена банкнот на золото в воюющих государствах (формально он не был прекращен из числа воюющих государств лишь в США, но США вступили в войну только в 1917 г), казалось бы, сокращало потребность в централизованных золотовалютных резервах.

Конкретные причины роста централизованных золотовалютных резервов в период Первой мировой войны следующие:

1. Крупномасштабная эмиссия национальных банкнот в военный период, даже при отказе от их размена на золото. Это создавало стимул к увеличению централизованного золотого запаса с тем, чтобы по возможности поддерживать валютный курс (и, соответственно, соотношение массы находящихся в обращении банкнот и золотого запаса) на возможно более высоком уровне.

2. Практическое прекращение переливов золота, регулируемых чисто рыночными факторами.

3. Необходимость производства части межгосударственых платежей в золоте при сокращении обслуживания золотом внутреннего рынка.

4. Проведение во время войны политики стабильного золотого паритета валюты в условиях ее обесценения (например, в США), и вообще рассогласование процессов снижения золотого паритета и инфляционного обесценения валюты.

Росту централизованного золотого запаса Соединенных Штатов в 1914-1918 гг. в особенности способствовали платежи золотом по военным заказам.

По окончании Первой мировой войны факторами, способствовавшими росту централизованных резервов золота (а равно и серебра) против уровня 1913 г., помимо некоторого роста ВВП, являлись:

1. Ограниченные размеры межстранового перераспределения золота чисто рыночными механизмами.

2. Рост потребности в золотовалютном покрытии банкнотной массы при наличии крупных масс блуждающих капиталов и интенсификации взаимодействия между национальными финансовыми рынками.

3. Повышенная потребность в валютных резервах в условиях нестабильности внешнеторгового баланса и в связи с явлениями демпинга, широко практиковавшегося странами со слабыми валютами.

4. Переоценка курсов национальных валют относительно золота, доллара и фунта стерлингов, то есть основных резервных валют.

Соответственно, система золотого стандарта в том или ином варианте могла быть удержана в послевоенный период лишь при существенно более высоком уровне валютных резервов в расчете на единицу ВВП, чем в 1913 г.

В 1928 г., в последний предкризисный год, был создан, казалось, устойчивый вариант мировой валютной системы на основе золотослиткового (разрешается обмен банкнот на золотые слитки весом не меньше определенной величины, обычно 24-25 кг) и золотодевизного (национальные банкноты обмениваются на валюты, конвертируемые в золото) стандартов. И при этом совокупный ВВП США, Англии, Франции и Германии превышал уровень 1913 г. примерно на 40%, а их совокупные централизованные золотые резервы - на 166 % (табл. 12). В расчете на единицу ВВП централизованный золотой запас этих стран вырос с 1913 по 1928 гг. в 1,9 раза.

В 1932 г. в разгар мирового кризиса, когда ВВП вместе взятых США, Англии, Франции и Германии в лучшем случае соответствовал уровню 1910 г., их централизованные золотые запасы возросли и составляли 336% от уровня 1913 г. Но в условиях кризиса даже этого было явно недостаточно для того, чтобы удержать систему золотого стандарта (хотя бы в золотослитковом варианте), и от нее в конце концов постепенно отказались.

Мировая экономика в том виде, какой она приобрела после Первой мировой войны, была экономикой блуждающих капиталов и вместе с тем экономикой не поддающихся эффективному обслуживанию военных и послевоенных долгов и репарационных платежей. В этой ситуации становилась неизбежной не только нехватка золота и периодическое обострение кризиса золотой ликвидности, но и наличие существенных неравномерностей в распределении запасов золота и периодическое обострение кризисных явлений, порождаемых этими неравномерностями.

Более всех из числа более или менее крупных экономик страдала от нехватки золота Германия. Лишившаяся в результате поражения золотого запаса и вынужденная осуществлять неподъемные репарационные платежи, германская экономика функционировала в первой половине 1920-х годов практически в отсутствии золотого запаса, сколько-нибудь отвечающего потребности. Золотой запас Германии 1928 г. имел, по существу, заемное происхождение.

А в результате оттока спекулятивных капиталов в 1930-1931 гг., инициированного американским кризисом, Германия практически вновь лишилась золотого и валютного запаса. И в этом качестве в 1931-1932 гг. вновь, как это было и в 1921-1923 гг., ее экономика превратилась в экономику высоких финансовых дефицитов и конъюнктурных рисков. Причем становилось ясно, что при продолжении репарационных платежей кризисное состояние германской экономики усугубится, провоцируя углубление кризиса за пределами Германии, в том числе из-за неизбежного при таких условиях демпинга.

Осознание этого факта привело к тому уже упомянутому выше факту, что на конференции в Лозанне, посвященной репарационной проблеме (1932 г.), было принято, несмотря на умеренное противодействие Франции, решение о фактической аннуляции репарационных платежей (Германия должна была их "выкупить" за символическую сумму).

Но, как нам теперь известно, было поздно: Германия уже на следующий год превратилась из страны, генерирующей экономические риски, в страну, генерирующую политические риски.

7.5. Факторы, сделавшие невозможным возврат к устойчивой политике нерегулируемых денег

Первая мировая война не разорвала связь валют с золотом. Хотя размен банкнот на золото воюющими странами был прекращен (кроме Соединенных Штатов), принцип конвертации банкнот в золото применительно к расчетам по внешним обязательствам был сохранен. Более того, размен на золото внутри страны был отменен как раз для того, чтобы увеличить размеры золотого запаса и укрепить положение национальных валют на мировом валютном рынке.

Возврат к системе золотого стандарта сразу по завершении войны был, очевидно, невозможен - это был период, как тогда выражались, "валютного хаоса". Считалось, однако, что это можно будет сделать через некоторое время.

Идеологи возврата к системе золотого обращения, конечно, понимали, что состояние экономической среды может быть более и менее благоприятно для существования системы золотого стандарта в сфере денежного обращения ("золотостандартных" денежных систем). Однако основное препятствие, которое нужно преодолеть при возврате к системе золотого стандарта, усматривалось лишь в инфляции и в бюджетной разбалансированности.

В этом духе и принимались решения на конференциях в Брюсселе (1920 г.) и в Генуе (1922 г.), где рассматривалась проблема возврата к системе золотого стандарта. Было решено, что если инфляция ликвидирована, бюджетное равновесие восстановлено и эмиссионная накачка бюджета не практикуется, то возврат к системе обмена бумажных денег на золото (по крайней мере, при некоторых ограничениях на правила такого обмена) возможен (41).

Подразумевалось, что коль скоро к системе золотого стандарта удастся вернуться, то в дальнейшем, при условии все той же балансировки доходов и расходов бюджетов (с учетом возможных заимствований на мировом кредитном рынке), она окажется устойчивой.

Финансовые деятели, задававшие тон на конференциях в Брюсселе и Генуе, однако, явно были склонны к чрезмерно упрощенному рассмотрению проблемы.

Во-первых, возврат к золотомонетному, золотослитковому или золотодевизному стандарту в конкретных условиях начала 1920-х годов в неявной форме предполагал, что Германия в состоянии производить в установленном объеме репарационные платежи в твердой валюте. А это была утопия.

Во-вторых, не принималось во внимание, что, ввиду огромных размеров военных долгов (без учета репарационных долгов) проблема согласования движения финансовых и товарных потоков имеет неизмеримо более острый характер, чем до войны. И что неудовлетворительное решение этой проблемы автоматически создает острые кризисные ситуации и локальные дефициты золота и твердых валют (в обстановке 1920-х годов - прежде всего, долларов).

В-третьих, еще не было достаточно ясно, что система золотого стандарта вообще не рассчитана на наличие большой массы свободных блуждающих капиталов. А таковые в период войны были генерированы в большом объеме, и их масса продолжала возрастать в 1920-е годы.

В-четвертых, не было учтено, что после Первой мировой войны мировая экономика функционировала в условиях относительной нехватки золота (с учетом

спроса и цены на него) и несоответствия распределения экономических потенциалов и золота. Что обостряло эффекты, связанные с нехваткой золота.

В-пятых, не принималась во внимание проблема чековых денег, то есть денег на расчетных счетах. А их масса могла перекрывать массу бумажных денег, причем намного (как в США), и проявляла тенденцию относительного роста в сравнении с массой банкнот. Коль скоро владельцы чековых денег начинали их разменивать на банкноты, а Центральный банк, чтобы обеспечить возможность такого размена, начинал печатать банкноты (как это было в США в 1930 г.), вся система золотого стандарта "повисала в воздухе". Что и произошло в ходе развития кризиса в США.

В-шестых, не было в достаточной степени осознано, что Первая мировая война (в том числе в связи с действием перечисленных факторов) вообще трансформировала мировую экономику в экономику высоких конъюнктурных рисков и значительных локальных финансовых дефицитов. А и первое, и второе системе золотого стандарта противопоказано.

Переход основных европейских государств к системе золотослиткового или золотовалютного стандарта мог быть осуществлен в 1925-1928 гг. лишь потому, что списание части военных долгов США и Англией, урегулирование на несколько лет в рамках плана Дауэса проблемы репарационных платежей (и последовавшие за принятием плана Дауэса американские финансовые вливания в экономику Германии) - понизили уровень конъюнктурных рисков в общеевропейском масштабе. Произошла пусть временная, но "стабилизация".

Грубо говоря, американцы своими финансовыми вливаниями сделали возможным на несколько лет функционирование системы золотого стандарта в Европе. Во Франции эта система продержалась до 1936 г. только потому, что она перестала платить свои долги США.

И, совершенно аналогично, в СССР могли относительно успешно экспериментировать с золотым червонцем только потому, что отказались платить долги Франции, Англии и тем же США.

Но, как только действие фактора внешних финансовых вливаний (в том числе в форме прекращения платежей по долгам) прекратилось, а уровень конъюнктурных рисков возрос (в связи с превращением в мощного генератора таких рисков экономики США), удержание системы золотого стандарта в Европе стало невозможным. Кризис и сопряженный с ним высокий уровень конъюнктурных рисков сделал невозможным ее удержание и в США.

Изменения в валютной политике, связанные с переходом к системе золотого стандарта и отказом от нее, в отдельных странах протекали так:

В Англии возврат к системе золотого стандарта был осуществлен с 13 мая 1925 г., но уже на золотослитковой основе: банкноты подлежали размену на золотые слитки по довоенному золотому паритету фунта при минимальной сумме размена около 1700 ф. ст. (400 унций, или около 12,44 кг). Однако уже 21 сентября 1931 г. золотой стандарт был снова отменен, а затем введен плавающий курс фунта стерлингов.

В результате, поскольку доллар сохранял прежнее золотое содержание, курс фунта относительно доллара упал на 28%. Однако после того, как доллар также девальвировался относительно золота, курс фунта относительно доллара в 1934 г. даже несколько превысил прежний максимум - 5,04 долл. против 4,87 долл. С началом Второй мировой войны курс фунта относительно доллара понизился до 4,03 (42).

Во Франции сначала был введен золотодевизный стандарт (1926 г.), а затем в 1928 г. золотослитковый стандарт. Золотое содержание франка было определено в 0,05895 г, минимальная подлежащая размену на слитки сумма - в 215 тыс. франков, минимальное

золотое покрытие обязательств Банка Франции до востребования - в 35% (43). Система золотослиткового стандарта удерживалась во Франции по сентябрь 1936 г. С 1 октября 1936 г. размен банкнот на золото был прекращен, а франк девальвирован. Но эта система не удержалась бы и до 1936 г., если бы Франция не перестала обслуживать с 1933 г. государственный долг Соединенным Штатам.

После отказа от золотовалютного стандарта и до начала Второй мировой войны золотое содержание франка не было установлено, а были определены только пределы, в которых оно могло колебаться: верхний предел - 0,0441 гр. и нижний - 0,0387 гр. Вывоз золота и торговля им внутри страны были запрещены.

Законом от 30 июня 1937 г. связь франка с золотом была вообще разорвана. Золотой запас франка был переоценен, исходя из золотого содержания франка в 0,0387 г. (44). С 5 мая 1938 г. был установлен твердый курс франка к фунту стерлингов. Золотой запас Банка Франции был вновь переоценен, исходя из золотого содержания франка 0,02475 г. (45). А с 9 сентября 1939 г. (началась Вторая мировая война) франк превратился в необратимую валюту, и во Франции и ее колониях был введен валютный контроль (46).

В Италии формальная стабилизация лиры на базе золотослиткового и золотодевизного стандарта (банкноты обменивались на слитки весом 5 кг и выше или на иностранную валюту) была произведена законом от 21 декабря 1927 г. Однако валютный контроль был отменен только в 1930 г. С 1931 г. снова начали вводиться валютные ограничения, которые постепенно, по мере обесценения лиры, усиливались (47).

В США после Первой мировой войны, несмотря на значительное обесценение доллара в ходе войны, золотое содержание доллара оставалось таким, каким оно было установлено законом 1900 г. (1,50463 г), при одновременном признании в качестве законного платежного средства, наряду с золотым долларом, серебряного доллара (371,25 грана серебра). И в дальнейшем (акт о закупке серебра в 1934 г.) серебро рассматривалось как необходимый элемент системы обеспечения золота, и признавался принцип размена казначейских билетов на серебро (48). Так что фактически США использовали не систему золотого стандарта в строгом смысле слова, а разновидность системы золото-серебряного стандарта.

Казалось бы, огромный приток золота в США в ходе мировой войны и послевоенных платежей по американским кредитам - должен был укрепить связь доллара с золотом и серебром. Однако на деле, из-за опережающих темпов эмиссии, эта связь ослаблялась.

Впрыск в экономику США в 1928-1931 гг. около 26 млрд. эмиссионных долларов (49), сначала с целью стимулировать подъем экономики и экспорт капитала, а затем с целью заблокировать развитие кризиса, - привел к тому, что связь между долларом и системой его обеспечения в виде запасов золота и серебра была окончательно утрачена (и все это при номинальном сохранении системы золотого стандарта).

Чтобы восстановить равновесие между долларовой массой и золотым обеспечением доллара, Ф-Д.Рузвельту сразу после прихода к власти пришлось пойти на чрезвычайные меры. Согласно распоряжению президента США от 5 апреля 1933 г., все имевшееся в стране золото перешло в распоряжение Казначейства, которое выдавало в обмен сертификаты. Золотые монеты были изъяты из обращения и заменены банкнотами. Экспорт золота был запрещен.

С 19 апреля 1933 г. по 31 января 1934 г. доллар США не имел твердого золотого содержания. 31 января 1934 г. золотое содержание доллара было установлен в 0,88871 г, тогда как прежде оно было 1,50463 г (50).

Девальвация доллара была, конечно, своего рода банкротством. Девальвировав доллар, США отплатили той же монетой своим зарубежным должникам, которые самочинно перестали обслуживать свои долги США.

На конференции по валютным вопросам, созванной Лигой Наций после кризиса 1929 -1933 гг. в Женеве, причинами невозможности удержания системы золотого стандарта были названы недостаточность мировых запасов золота сравнительно с потребностью, а также несоответствие его фактического распределения потребности (51). Непосредственно дело выглядит именно таким образом.

Но дело было в том, что мировая экономика была преобразована Первой мировой войной в экономику высоких конъюнктурных рисков. И потому она, применительно к использованию систем денежного обращения, основанных на принципе размена банкнот на золото и чековых денег на банкноты, неизбежно должна была периодически сталкиваться с ситуацией предъявления спроса на золото в размерах, многократно превышающих возможности конкретных центральных банков покрыть этот спрос.

Осознание этого факта и привело Рузвельта к попытке конфисковать весь золотой запас населения, и к девальвации доллара в отношении к золоту почти в 2 раза. Причем как раз тогда, когда, в силу общего снижения цен, старый курс (1,5 г золота за доллар) стал, наконец, в какой-то степени отвечать реальности.

Дезинфляция экономик отдельных европейских государств, балансировка доходов и расходов бюджетов и даже ликвидация диспропорций в распределении золота (при том, что последнее было практически невозможно), - оказались уже недостаточны для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование экономик Европы хотя бы с "золотослитковой" денежной системой. Слишком глубоки оказались изменения экономических механизмов в результате Первой мировой войны

Нужно было ликвидировать всю систему появившихся после 1913 г. первичных генераторов конъюнктурных рисков. На практике это было возможно лишь в случае реализации широкого комплекса согласованных "антирисковых" мер. Включая единовременное многократное уменьшение межгосударственных военных долгов, назначение Германии "посильных" репарационных платежей, аннулирование континентальными государствами Европы основной части внутренних военных долгов (или, по крайней мере, откладывание платежей по ним на неопределенное будущее), ликвидацию почти целиком блуждающих и вообще фиктивных капиталов.

И сверх перечисленного, требовалось еще ослабление взаимодействия между национальными финансовыми рынками (чтобы уменьшить конъюнктурные риски, порождаемые переброской кризисных явлений с одного финансового рынка на другой). Причем даже названные меры сами по себе были, скорее всего, были бы недостаточны, чтобы придать мировой экономике свойства экономики 1913 г.

На первый взгляд, эти меры - за пределами допустимого и возможного. Но в действительности большинство из них пришлось исполнять под давлением кризисов. Германский внутренний долг, как известно, был подвергнут инфляционной аннуляции, этим же способом было понижено давление на национальные экономики итальянского и французского внутреннего долга. А в остальном перечисленные меры в основном к середине 1930-х годов - в ходе и под влиянием мирового кризиса - все-таки были реализованы.

Однако к этому моменту мировой воспроизводственный контур было полностью расстроен, а сам кризис и созданные им вторичные эффекты превратились в мощные генераторы конъюнктурных рисков. Кроме того, возникла новая перспектива наращивания экономических конъюнктурных рисков под влиянием политических рисков.

И это сделало невозможным удержание системы золотослиткового стандарта даже во Франции и Швейцарии - несмотря на то, что они располагали, сравнительно с размерами национальной экономики, очень крупными золотовалютными резервами.

7.6. Системные сдвиги в мировой экономике до и после Первой мировой войны: характер взаимоотношений

Несмотря на то, что войны вообще характеризуются заметным влиянием на условия экономической деятельности, Первая мировая война в этом отношении была уникальна. Она вызвала колоссальные изменения в экономических механизмах хозяйственных систем Франции, Англии, Германии, России, Италии и даже Соединенных Штатов. Эти страны в результате войны оказались скачком перенесены из формата высоколиберализованной экономики в формат регулируемого рыночного хозяйства и даже социализма. Причем, если в Германии возник "военный социализм", то в России (еще до того, как война завершилась) - примитивный, но вполне реальный социализм.

По окончании Первой мировой войны закономерно возникло стремление реверсировать произведенные ею изменения в экономическом механизме мировой экономики и вернуть мировую экономику к довоенному системному состоянию.

Оказалось , что это невозможно.

Первая мировая война произвела ряд необратимых изменений в системных характеристиках мировой экономики. В результате мировая экономика трансформировалась (применительно к либерализованному режиму функционирования) из экономики низких конъюнктурных рисков в экономику высоких конъюнктурных рисков.

В этом отношении изменения, произведенные в мировой экономике Первой мировой войной, вполне соответствовали тенденциям, проявившим себя задолго до Первой мировой войны. Так, начавшийся в 90-е годы XIX века процесс формирования системы картелей и синдикатов, был реакцией на тенденцию роста конъюнктурных рисков в сфере экономической деятельности по мере завершения освоения новых хозяйственных территорий, роста капиталоемкости новых отраслей производства и превращения тяжелой промышленности в важнейшую составляющую экономического аппарата.

Чем больше становились капиталоемкость экономической деятельности и капиталоемкость отдельных проектов, тем выше оказывались инвестиционные конъюнктурные риски и конъюнктурные риски вообще. Первая мировая война повысила способность мировой экономики к генерации конъюнктурных рисков применительно к либерализованному режиму функционирования. И привела к ускорению тех процессов, которые и до войны постепенно вели к росту среднего уровня конъюнктурных рисков. Более того, война, кроме этого, создала и новые генераторы таких рисков.

Точно так же тенденция к ослаблению связей бумажных денег с золотом и серебром начала развиваться задолго до начала Первой мировой войны. Эта тенденция была связана с появлением чековых денег, а также с уменьшением нормы обеспечения банкнотной массы золотом в запасах Центральных банков до весьма низкого уровня.

На развитие системы денежного обращения в Соединенных Штатах Первая мировая война вообще оказала слабое влияние. Тем не менее, в 1934 г. даже США отказались от системы золотого стандарта. И отказались далеко не случайно, поскольку разрыв между размерами золотовалютных резервов и суммой банкнот и денег на

чековых счетах - составил в 1929 г. 7 раз, а в 1933 г. 5 раз (52). То есть отказ этот был вызван почти исключительно внутрисистемными для экономики США причинами.

Точно так же и без войны система золотого стандарта в Европе вряд ли пережила бы 1930-е годы. Первая мировая война лишь ускорила переход мировой экономики к формам денежных систем, альтернативным системе золотого стандарта.

Устойчивость системы золотого стандарта была подорвана постоянным увеличением способности мировой экономики генерировать в нерегулируемом режиме конъюнктурные риски. В основном - по причине роста экономического значения финансовых рынков, обладающих повышенной генерацией конъюнктурных рисков. Нужно было выбирать: либо экономика золотого стандарта, либо - экономика биржи и блуждающих капиталов. Первая мировая война лишь обострила проблему выбора и способствовала созданию такого положения, когда тянуть с этим выбором было нельзя.

Таким образом, Первая мировая война не столько изменила траекторию развития мировой экономики, сколько ускорила ее движение по этой траектории в направлении экономики высоких конъюнктурных рисков. И в направлении формата денежной системы, обеспечивающего возможность перераспределения ВВП по кредитным и налоговым каналам в объеме, достаточном для нейтрализации эффектов этих рисков. То есть в направлении к регулируемому рыночному хозяйству.

Однако (и это тоже характерно), война не ускорила процессы интеграции, развивавшиеся в мировой экономике в предвоенный период. Она, наоборот, их блокировала, реверсировала, и тем самым выступила в качестве мощного "антиунификационного" фактора.

Экономическая политика, проводившаяся руководителями экономик стран Запада в 1920-е годы, строилась на основе допущения о возможности реверсировки изменений в системном базисе мировой экономики, произведенных таким сверхмощным системным трансформером, которым была Первая мировая война. При этом не учитывалось, что в результате войны мировая экономика явно приобрела свойство неустойчивости применительно к либерализованному режиму функционирования.

И мировая экономика отреагировала на эту ошибочную политику - мировым кризисом.

7.7. Условия системной стабилизации мировой экономики после Первой мировой войны и функция мирового кризиса как системного корректора мировой экономики

Мировой кризис (что вообще свойственно кризисам) резко увеличил способность мировой экономики вырабатывать конъюнктурные риски. Но одновременно он резко увеличил способность социальной сферы вырабатывать социальные и политические риски. В последнем отношении положение в 1932 -1933 гг. в Европе и США (разумеется, без СССР) было примерно таким же, каким оно было в период Первой мировой войны.

На карту была поставлена существование политической и экономической элиты крупных европейских государств и США. Разумеется, экономическая ситуация, возникшая в Европе и в Америке в 1931 - 1933 гг. (даже если отвлечься от экономических потерь), абсолютно не устраивала ключевые элитные группы.

И, как только выяснилось, что экономика не поддается оживлению методом массированных денежных вливаний (даже в гигантских размерах свыше 19 млрд. эмиссионных долларов в США при Гувере за 1930-1932 гг.) (79), были приняты радикальные меры к возвращению экономики в нормальное состояние. Меры, аналогичные тем, какие использовались в период Первой мировой войны. Призванные

заставить экономику более или менее нормально работать при очень высоких конъюнктурных рисках и очень низкой склонности агентов рынка к производственным инвестициям.

В результате системные характеристики экономик, ставших объектами интенсивного антикризисного регулирования, существенно приблизились характеристикам этих же экономик в период Первой мировой войны (см. табл. 7.10. – 7.13.). В одних случаях сближение было больше (США, Германия), в других меньше (например, Англия). Но оно было во всех случаях очень заметным.

Таблица 7.10.

Изменения характеристик систем оптимизационного регулирования экономик США, Германии и Англии

	1917-1918 гг.	1928 г.	1933-1936 гг.
Отказ от системы золотого стандарта и переход к политике регулируемых денег			
США	-	-	+
Англия	+	-	+
Германия	+	-	++
Антиспекулятивное регулирование кредитной системы и биржи			
США	+	-	++
Англия	++	-	*)
Германия	++	-	+++
Валютный контроль			
США	+	-	++
Англия	++	-	+
Германия	++	-	+++
Контроль над ценами			
США	+	-	+**)
Англия	++	-	+***)
Германия	+++	-	+++
Заемное финансирование бюджета			
США	++	-	+
Англия	+++	-	-
Германия	+++	-	+
Инвестиционная активность государства (включая инициируемую им инвестиционную активность частного сектора)			
США	+	-	++
Англия	+	-	+
Германия	+	-	+++
Регулирование импорта			
США	++	++	+++
Англия	+++	-	+
Германия	+++	+	+++

Условные обозначения:

- регулировочный эффект незначителен или отсутствует

+ ощутимый регулировочный эффект

++ сильный регулировочный эффект

+++ очень сильный регулировочный эффект

Таблица 7.11.

Изменения в институциональной базе системы оптимизационного регулирования экономики США после кризиса 1929-1933 гг. в сравнении с ее состоянием в 1918 г.

1918 г.	1933-1936 гг.
Совет по национальной обороне	Совет по национальной экономической безопасности
Военно-финансовая коллегия	Фонд стабилизации валюты (с 1934 г.)
Аналог отсутствует	Реконструктивная финансовая корпорация *)
Аналог отсутствует	Администрация сельскохозяйственного кредита
Аналог отсутствует	Институт государственных уполномоченных для контроля за неустойчивыми банками
Военно-промышленная коллегия	Национальная администрация восстановления промышленности
Аналог отсутствует	Федеральная комиссия по управлению энергетикой (с 1930)**)
Администрация железных дорог	Комиссия по торговле между штатами (с 1887 г.)*1))
Аналог отсутствует	Федеральная комиссия по связи (с 1934 г.)*2)
Администрация продовольствия	Администрация по регулированию сельского хозяйства
Аналог отсутствует	Государственные холдинг-компании по коммунальному обслуживанию (с 1935 г.)
Министерство торговли	Коллегия внешней торговли
Аналог отсутствует	Система регулирования тарифов*3)
Коллегия рабочей силы	Администрация общественных работ*4)
Аналог отсутствует	Фонд помощи безработным*5)

*) Создана еще при администрации предшественника Ф-Д.Рузвельта президента Э.Гувера. Сначала именовалась Национальной кредитной корпорацией. В распоряжение Федеральной реконструктивной корпорации было предоставлено 3,8 млрд. долл., которые использовались для кредитования инвестиций (НИС, с. 147).

**) Объект регулировочных полномочий комиссии - электроэнергия, газ, газовые трубопроводы, нефтепроводы, гидроэнергетические сооружения (МБ, Том 1, с. 228).

*1) Сфера регулировочных полномочий комиссии - железные дороги, грузовые и автобусные перевозки, водные пути, морской флот, транспортные конторы и т.д.. (МБ. Том 1, с. 228). В годы кризиса железнодорожный транспорт подвергся упорядочению на основании особого Акта о железнодорожном транспорте.

*2) Сфера регулировочных полномочий комиссии - телефон, телеграф, радио и т.д. (МБ. Том 2, с. 228).

*3) В 1928 г. средний уровень тарифного обложения импорта составлял около 40% (!), а в 1930 г. он поднялся до 64-65% (МБ. Том 1, с. 334).

*4) В 1933-1937 гг. на общественные работы было выделено 12 млрд. долл. (Александров В.В. Новейшая история стран Европы и Америки. 1918-1945 гг. М., 1986, с. 152), что соответствует в современных ценах примерно 150 млрд. долл. Средства эти использовались в основном для строительства объектов инфраструктуры (дороги и др.).

*5) Специальный фонд помощи безработным был создан на основании Акта о чрезвычайной федеральной помощи.

Источники (помимо указанных в ссылках):

БСЭ, т. 21, М., 1931, с. 224.

Пороховский А.А., Портной М.А. Новый курс Ф.Рузвельта: основные меры и их значение. Институт США и Канады РАН, М., 1994.

МБ. Том 1, с. 228.

Таблица 7.12.

Институциональная база системы оптимизационного регулирования экономики Германии в 1934-1936 гг. в сопоставлении с ее состоянием в 1918 г.

1918 г.	1934-1936 гг.
Система жесткого валютного контроля	Система жесткого валютного контроля
Система заемного и эмиссионного финансирования бюджета	Система заемного и эмиссионного финансирования бюджета в скрытом виде -)
"Сырьевые общества" и Центры по учету	Государственные отраслевые управления в системе Министерства экономики *)
Аналог отсутствует	Управление по осуществлению 4-х летнего плана (с 1936 г.)
Хлебный центр	Всегерманская корпорация производителей сельскохозяйственных продуктов **)
Военно-продовольственное управление (с 1916 г.)	Аналог отсутствует
Министерство продовольствия	Министерство продовольствия и сельского хозяйства **)
Контроль за ценами	Контроль за ценами
Аналог отсутствует	С осени 1934 г. - Институт Специального комиссара по контролю за ценами ****)
Система жесткого контроля за импортом и экспортом --)	Система жесткого контроля за экспортом и импортом
Государственные железные дороги ¤)	Государственные железные дороги ¤)

-) Государственный банк Германии ("Рейхсбанк") до 1937 г. контролировался Базельским международным расчетным банком. Поэтому прямо получить от него эмиссионный кредит было нельзя. Это затруднение обходилось за счет того, что Рейхсбанк выдавал денежный кредит в порядке учета полуфиктивных векселей (так называемые векселя трудоустройства и Мефо-векселя). Часть Мефо-векселей даже не поступала в Рейхсбанк. Они использовались при расчетах в качестве своего рода денег. Таким образом был получен фактически эмиссионный кредит примерно в 12 млрд. марок.

--) Импорт жестко контролировался Центральным закупочным обществом. Оно и было основным импортером.

*) Управления соответствовали отраслевым министерствам и главкам советского периода. В их функции входило: распределение сырья, регулирование его потребления, создание запасов сырья и материалов, определение параметров производственной программы и их изменение, контроль за реализацией произведенной продукции и, при необходимости, определение каналов ее реализации.

**) Всегерманская корпорация производителей сельскохозяйственных продуктов создана в соответствии с "Законом о создании Всегерманской корпорации производителей сельскохозяйственных продуктов и мероприятиях по контролю за

рынком и о урегулировании цен на продукты". Сферы полномочий Всегерманской корпорации производителей сельскохозяйственных продуктов и Министерства продовольствия и сельского хозяйства пересекались. Но корпорация больше занималась организацией сельскохозяйственного производства (в 1934 г. была поставлена задача его быстрейшего увеличения), а Министерство тяготело к выполнению распределительной функции.

***) С ноября 1936 г. повышение цен вообще было возможно только с разрешения Комиссара по ценам (одновременно было запрещено и повышение заработной платы).

¤) Железные дороги были в Германской Империи, как и в Российской империи, государственными и до Первой мировой войны

Источники:
Итоги Второй мировой войны. М., Инлитиздат, 1958, с. 366 421-426, 444-449,
А.А. Галкин. Германский фашизм. М., "Наука", 1989, с. 57-61.

Таблица 7.13.
Изменения в системе оптимизационного регулирования Англии после кризиса

1918	1928	1935-1936
Отказ от размена банкнот на золото	Размен банкнот на золото	Отказ от размена банкнот на золото
Жесткий контроль за движением валюты	Отсутствие контроля за движением валюты	Контроль за движением валюты *) Фонд стабилизации валюты (с 1932 г.)
Прямое регулирование экспорта и импорта	Незначит. тарифы	Эффективное тарифное регулирование импорта *1)
Контроль за ценами	Отсутствует	Управление торговли, наделенное правом контроля за ценами *2)
Активная инвест. политика	Пассивная инвест. политика	Госкредитование инвестиций *3)

*) "...был издан ордонанс, запрещающий приобретение иностранной валюты, ... когда превышались "нормальные потребности торговли", потребности исполнения действующих контрактов и разумные пределы затрат при поездках за границу" (Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. Москва-Екатеринбург, 1998, с. 133).

*1) Тарифы в 1933 г. составляли 10-33% (В.В. Александров. Новейшая история стран Европы и Америки. 1918-1945 гг. М., 1986, с. 120). Импорт из стран Британской империи в соответствии с решениями конференции в Оттаве (1932 г.) о создании таможенного блока из Англии и доминионов облагался по пониженным ставкам (система имперских преференций).

*2) В Функции Управления торговли входило и воспрепятствование чрезмерному понижению цен. Причин для особой активности у него вплоть до начала Второй мировой войны не было.

*3) Во второй половине 30-х годов значительные средства были вложены в моторо-, автомобиле-, авиа-строение и электронику (В.В.Александров, указ. соч.,133).

Чем больший ущерб нанес экономике кризис, тем, очевидно, при прочих равных условиях, более интенсивной должна быть в фазе вывода экономики из кризиса

антикризисная терапия. И тем выше должна быть на этом этапе степень делиберализации экономики.

Этот вывод в общем соответствует тому, что и происходило в действительности. Промышленное производство США и Германии упало в период кризиса на примерно вдвое большую величину, чем в Англии, и способность экономик США и Германии вырабатывать конъюнктурные риски в 1932 г. была явно больше, чем в у экономики Англии в период максимального развития там кризиса (1931 г) .

В обоих случаях вывод экономики из кризиса за примерно то же время, за какое из него была выведена экономика Англии, потребовал проведения более интенсивных антикризисных мероприятий (и более радикального сужения сферы действия рыночных сил), чем в процессе борьбы с кризисом в Англии (табл. 7.11.-7.13.).

Существенно более высокая степень делиберализации экономики Германии в 1933-1936 гг. в сравнении с Англией, на первый взгляд, может быть обусловлена установкой германского руководства после 1932 г. на форсированную милитаризацию. Однако в 1934-1936 гг. степень военной нагрузки экономики Германии была еще невелика (именно по той причине, что в этот период приоритетной считалась задача экономического восстановления). Влияние фактора милитаризации на стратегию антикризисного регулирования, реализованную в Германии, также было относительно невелико.

Решающее значение при выборе стратегии антикризисного регулирования имели факторы падения производства, дефицита продовольствия и полной неэффективности, применительно к обычным условиям, германского фондового и кредитного рынков. И потому так много общего у антикризисных программ, реализованных в 1933-1935 гг. в Германии и США.

Как ни парадоксально, но степень регулируемости экономики США в 1934-1936 гг. была, видимо, больше, чем в 1917-1918 гг., когда США стали участником Первой мировой войны. Причина этого - в размерах социальных и политических рисков, с которыми столкнулось американское общество в 1917-1918 гг. и в 1932-1934 гг.. При том, что минимизировать их можно было в обеих случаях, по преимуществу, одним способом, - за счет повышения эффективности экономики.

В 1932-1934 гг. (когда определялись параметры политики антикризисного регулирования) социальные и политические риски были больше. И, соответственно, был взят курс на использование "очень крутых" мер по выводу экономики из кризиса. Либерализация "Нового курса" произошла только после того, как уже реализованные мероприятия позволили резко снизить риски все категорий и повысить эффективность экономики.

Этот пример показывает, что экономические, социальные и политические риски - один из основных факторов, определяющих экономическую политику. Экономическая либерализация возможна только тогда, когда эти риски, с точки зрения элиты, невелики при значительной степени дерегулированности экономики.

В процессе реализации национальных антикризисных программ мировая экономика утратила качества нерегулируемого рыночного хозяйства (или, точнее, рыночного хозяйства с очень низкой степенью регулируемости). И приобрела качества регулируемого рыночного хозяйства в варианте, близком к системному варианту Р1 в табл. 7.1. То есть в варианте, который мог быть легко реализован в начале 1920-х годов, если бы в процессе перехода от военной экономики к экономике мирного времени ставилась задача максимизации эффективности, а не задача реверсировки вызванных войной системных перемен.

Кризис в известной степени все "вернул на круги своя". Он "заставил" руководителей развитых стран проводить экономическую политику в соответствии с

теми системными реальностями, которые создал системный трансформер Первой мировой войны.

А 10 млн. утерянных человеческих жизней и военные расходы, сравнимые с мировым ВВП в 1913 г. - создали именно новые системные реальности. Которые, применительно к дерегулированному режиму функционирования, автоматически превращали любую экономику, прошедшую через Первую мировую войну, в неустойчивую экономику высоких конъюнктурных рисков.

В 1919-1932 гг. фактически был поставлен эксперимент, в ходе которого решался вопрос: можно ли делать с экономикой что угодно, в соответствии с принципом "как захотим, так и сделаем".

Ответ был получен. Оказалось, что так нельзя. Если экономическая политика (и, прежде всего, структурная, или системная, политика) не соответствует фундаментальным системным особенностям экономики, экономика реагирует на это несоответствие ростом конъюнктурных рисков, переходом в неустойчивый режим функционирования и крахом.

И при этом создает социальные и политические риски в таком объеме, который исключает возможность игнорирования фактора экономической эффективности.

Опыт 1919-1932 гг. дает серьезные основания полагать, что дело обстоит именно так.

Глава 8. Вторая мировая война как системный трансформер

8.1. Системные преобразования в экономике воющих стран после начала войны

В процессе перехода к военной экономике во всех развитых странах, включая Германию, Италию, Японию, Францию, Англию, США, была резко ограничена сфера действия рыночных сил.

В Италии, Германии и Японии этот процесс начался еще с середины 1930-х годов, и в период, непосредственно предшествовавший войне, зашел уже далеко.

Во Франции, Англии, США процесс замещения обычного рыночного хозяйства регулируемым рыночным хозяйством (с тенденцией увеличения жесткости регулирования) был более сжат во времени.

Во Франции он занял всего несколько месяцев. Этому способствовало то, что еще в довоенное время действовал закон, по которому все основные производители и потребители сырья закреплялись за определенными министерствами, а также была предусмотрена система мобилизации и прикрепления рабочих к военным предприятиям.

В США, напротив, этот процесс был сравнительно долгим. Начался он еще в 1941 г.

"Затем, на протяжении 1941, 1942 годов и в течение некоторого периода 1943 года происходило форменное размножение органов с чрезвычайными полномочиями, органов самого разнообразного происхождения, генезиса, назначения и долговечности. Почти каждый аспект жизни и развития экономики страны оказывался под контролем того или иного органа, иногда даже нескольких одновременно. До 1943 г., когда президент учредил наконец настоящего хозяина - управление военной мобилизации промышленности- ...все органы были подчинены управлению по руководству страной в чрезвычайной ситуации". (1).

Стандартный набор органов по регулированию экономики в военных условиях включал (помимо органов по управлению собственно производством вооружений и военной техники):

1. Органы, контролировавшие производство, импорт и распределение дефицитного непродовольственного сырья и материалов, включая продукцию ТЭК и черные металлы.

2. Органы, контролировавшие производство, импорт и распределение продовольствия.

3. Органы, занимавшиеся нормированием потребления продовольственных и непродовольственных потребительских товаров (в мягкой форме такое нормирование существовало даже в США - нормировалось, в частности, потребление бензина, автопокрышек, сахара, кофе).

4. Органы, контролировавшие цены (Конгрессом США также был введен в действие закон о жестком контроле над ценами).

5. Органы, контролировавшие мобилизацию, распределение и использование рабочей силы.

В Англии, цитадели экономического либерализма, где борьба с кризисом в 1930-е годы протекала, в общем, в сравнительно мягких формах, тем не менее:

1. Еще за несколько месяцев до начала войны было учреждено министерство снабжения, на которое была возложена задача мобилизации экономических ресурсов страны.

2. Принятый в начале войны закон фактически подчинил государству все ресурсы.

3. Свободные закупки были заменены централизованным снабжением.

4. С сентября 1939 г. государство стало контролировать использование черных и цветных металлов, текстиля и ряда других материалов.

5. В связи с политикой концентрации рабочей силы и ресурсов в ряде отраслей промышленности была закрыта третья часть фирм.

6. Министерство труда получило право издавать распоряжения, запрещающие свободный наем рабочей силы и перемену места работы.

7. Увеличилась длительность рабочего дня на предприятиях военной промышленности, началось широкое использование в промышленности женского труда (2).

Война резко увеличила инвестиционные риски и, соответственно, понизила склонность частных инвесторов к инвестициям. В этой ситуации государство автоматически было вынуждено взять на себя функции стратегического инвестора во всех воюющих странах, включая США.

В США за период с середины 1940 г. по середину 1945 г. доля государства в капиталовложениях в обрабатывающую промышленность составила 2/3 (17,2 млрд. долл. из 25,7 млрд. долл.) (3). Авиапромышленность была создана почти целиком на государственные средства (4). Всего за счет средств государства было построено 3 тыс. промышленных предприятий, в том числе 520 (стоимостью около 3,5 млрд. долл.) - в авиапромышленности (5). В конце войны почти все мощности по производству синтетического каучука принадлежали государству, в алюминиевой промышленности ему принадлежала половина мощностей (6).

В 30-е годы американское государство выступило в качестве стратегического инвестора в отрасли инфраструктуры, а в 1941-1945 гг. - в отрасли обрабатывающей промышленности и практически во все наукоемкие отрасли, включая атомную промышленность. Оно же стало стратегическим инвестором в сферу НИОКР.

В результате примерно за 12 лет (1933-1944 гг.) производственный аппарат экономики США был радикально обновлен при очень значительном государственном участии и на основе разделения инвестиционных функций между государством и частным сектором.

Приблизительно так же обстояло дело и в других воюющих странах. С той лишь разницей, что в годы войны в Германии и Японии (в меньшей степени во Франции, Англии и Италии) в результате бомбардировок и военных действий были уничтожены огромные массы частной производственной собственности. Что, в конечном счете, также способствовало росту значения экономической деятельности государства как во время войны, так и после войны.

8.2. Специфика военных финансов периода Второй мировой войны и их влияние на послевоенную финансовую систему

Как и в годы Первой мировой войны, в годы Второй мировой войны все ее участники прибегли к дефицитному финансированию бюджета.

Доходы бюджета США за вместе взятые 1941/1942, 1942/1943, 1943/1944, 1944/1945 бюджетные годы составили 126997 млн. долл., расходы - 305825 млн. долл. (7). Дефицит бюджета за этот период составил 58,5% к расходам.

В Англии за вместе взятые 1939/1940, 1940/1941, 1941/1942, 1942/1943, 1943/1944, 1944/1945 бюджетные годы доходы бюджета составили 14228 млн. фунтов стерлингов,

расходы - 28607 млн. фунтов стерлингов (8). Дефицит бюджета за соответствующий период - 49,7%.

Приблизительно так же обстояло дело с соотношением расходов и доходов в годы Второй мировой войны и в Германии.

В годы Первой мировой войны для целей дефицитного финансирования бюджета использовались два основных источника: внутренние и внешние займы. Причем второй источник практически использовался только странами Антанты (Франция, Россия, Англия, Бельгия). Кроме того, прибегали к эмиссии.

В годы Второй мировой войны доля внешних займов в финансировании военных расходов основных участников войны была ничтожна. Внешние займы были замещены двумя источниками:

1. Германия и Япония широко использовали для финансирования военных расходов ресурсы оккупированных территорий (война Германии на Западе вплоть до первой половины 1944 г. практически финансировалась оккупированными Францией, Бельгией и Нидерландами) (9).

2. Страны антигитлеровской коалиции (исключая США) в крупных размерах финансировали военные расходы за счет ленд-лиза. Собственно, он стал фактически эквивалентом американских займов периода Первой мировой войны.

Всего за период с 1 марта 1941 г. по 1 августа 1945 г. поставки США по ленд-лизу составили 46 млрд. долларов (в ценах 2000 г. - свыше 500 млрд. долл.), или 13% от общей суммы военных расходов. Поставки в Британскую империю составили 30209 млн. долл., в Советский Союз - 9800 млн. долл., во Францию - 1406 млн. долл., в Китай - 631 млн. долл., в страны Латинской Америки - 421 млн. долл.(10).

Поставки по ленд-лизу представляли собой, под другим наименованием, обыкновенную финансовую помощь со стороны США другим участникам антигитлеровской коалиции.

Сам факт замещения займов институтом ленд-лиза - был прямым и непосредственным следствием осознания (с учетом опыта периода после Первой мировой войны) того, что займы в этих условиях могут реально вернуться лишь частично и с очень большой рассрочкой. И что права США как кредитора в данном случае (как это было в 1920-е и 1930-е годы) - не усилят, а ослабят их политические позиции в системе международных отношений.

Решение о ленд-лизе было разумным, но весьма нетрадиционным шагом для сферы финансовых отношений. Особенно с учетом того, что основными получателями ленд-лиза стали Англия, отказавшаяся в начале 30-х годов обслуживать долги Соединенным Штатам времен Первой мировой войны, а затем Советский Союз, отказавшийся признать американские долги Временного правительства. В связи с этим некоторые эксперты даже считают, что в отсутствие закона о ленд-лизе Гитлер, отложив войну с СССР на год, вполне мог бы добиться капитуляции Англии.

Решение о ленд-лизе открыло целую эпоху в американской внешней политике - "эпоху помощи". А конец этой эпохи приходится на период, когда на внешнеэкономическую политику США стала оказывать мощное влияние неолиберальная идеология. Однако отказ от "стратегии помощи" и переход к стратегии "займов под видом помощи" - не принес США реальных серьезных дивидендов.

Система заемного финансирования государства в военных условиях в состоянии более или менее эффективно функционировать лишь в том случае, если она предполагает трансформацию сбережений, имеющих первоисточником военные расходы государства, в займы, идущие на финансирование этих самых военных расходов. И так - из месяца в месяц и из года в год, пока длится война.

Разбалансировка в этой системе автоматически вызывает инфляцию, что и произошло в Германии в 1944 г., несмотря на наличие законов против повышателей цен и "твердых цен"(11).

Принципиальная особенность системы военного заемного финансирования состоит в том, что она сопряжена с большими рисками как непосредственно для покупателей государственных облигаций, так и для вкладчиков банков и сберегательных касс, если те используют деньги вкладчиков для покупки государственных ценных бумаг. Происходит, по выражению министра иностранных дел Германии в период Второй мировой войны Лутца фон Крозига, так называемое "бесшумное обременение долгами" (12).

Главных источников опасности для держателей военных займов было два:

- "бесшумное аннулирование" денег инфляцией в течение войны;
- аннулирование займов в результате поражения.

Пример - история германских военных займов периода Первой мировой войны. В 1923 г. они были подвергнуты инфляционному аннулированию вместе с фондами довоенного происхождения. Хотя принято говорить о том, что германская инфляция 1923 г. была результатом некоего рокового стечения обстоятельств, она имела совершенно определенный источник - произведенную Германским Центральным банком в сжатое время крупномасштабную эмиссию марок.

Эмиссия была проведена специально с целью освобождения государственного бюджета от платежей по внутренним долгам и переключения финансовых ресурсов бюджета для обслуживание внешнего долга. Отметим, что совершенно аналогичная операция была проделана со сбережениями россиян в 1991 -1992 гг. (по выражению Е.Гайдара, "снятие инфляционного навеса").

Практически займы аннулировались инфляцией в той или иной степени во время войны практически во всех воюющих странах (13). То есть от "бесшумного аннулирования инфляцией" в принципе не могут быть гарантированы и военные займы в странах из лагеря победителей.

Война, таким образом, создает:

(1) предпосылки быстрого роста сбережений и финансовых обязательств;

(2) существенную неопределенность в отношении будущего как финансовых активов домашнего сектора, так и банковских активов в виде государственных ценных бумаг и финансовых обязательств государства.

Причем одним из важнейших источников неопределенности, помимо обычной "военной" инфляции, является послевоенная инфляция, возникающая в ситуации снятия контроля за ценами или его смягчения. Последняя предполагает наличие некоего созданного войной скрытого инфляционного потенциала, который и выявляется по окончании войны.

Кроме того, на будущее положение с оплатой государством обязательств военного периода влияет их структура - соотношение обязательств различных типов. И, прежде всего, соотношение средне-долгосрочных и краткосрочных обязательств, включая обязательства типа векселей, а также соотношение внутреннего и внешнего долга (14).

Фактически ситуация с выполнением обязательств по военным займам и госдолгам по окончании войны выглядела так:

1. В США в 1938 г. госдолг по отношению к ВВП составлял немного меньше 50%, в 1946 г. - 127% (15). Тем не менее, американское государство было вполне платежеспособным, чему способствовал рост в ВВП доли налогов и платежей налогового типа с 19% в 1940 г. до 25% в 1946 г. (16). Умеренная инфляция в 1946 - 1948 гг. облегчала обслуживание госдолга. Наличие надежного очень крупного

заемщика в лице государства стало важнейшим фактором, укрепившим банковскую систему США, сильно пострадавшую во время кризиса 1930-х годов.

2. В Англии по отношению к национальному доходу госдолг составлял в 1938 г. 140%, а в 1946 г. 272% (17). Однако, благодаря росту налоговой нагрузки экономики более чем вдвое, Англия сравнительно легко справлялась с обслуживанием госдолга: его доля в государственных расходах составляла только 15% (18).

3. Франция в результате войны практически освободилась от бремени затрат на обслуживание госдолга: в 1938 г. процентные платежи по госдолгу составляли 14%, а в 1947 г. - только 4% (19).

Аналогичным образом обстояло дело с госдолгом в Италии - затраты на его обслуживание составляли в 1947/1948 гг. только 4% расходов бюджета (20).

Поражение Германии привело к обнулению затрат на обслуживание внутреннего долга и в ФРГ (21).

В Японии в результате военной и послевоенной инфляции затраты на обслуживание госдолга по отношению к бюджетным расходам сократились до 3,6% в 1946/1947 финансовом году против 15,0% в 1938/1939 финансовом году (22).

Война привела, в конечном счете, к практическому уничтожению затрат на обслуживание госдолга во всех странах, сильно пострадавших от войны. Данное обстоятельство имело огромное значение для развития послевоенной экономики и фактически стало ключевым условием быстрого развития в послевоенный период экономик Франции, Италии, ФРГ, Японии.

Это обстоятельство принципиально отличало период после Второй мировой войны от аналогичного периода после Первой мировой войны. И потому экономическая ситуация после Второй мировой войны развивалась иначе, чем в 1920-е годы, когда экономический рост быстро завершился кризисом.

В системе мировой экономики проблема государственных долгов, и в особенности проблема внешних долгов, вновь приобрела большое значение только в конце 1970-х годов. Когда в экономическом обороте возник уже подзабытый феномен "экономики обслуживания госдолга". Однако при этом нужно отметить, что необходимость тратить значительные средства на обслуживание госдолга в США и особенно Англии - явно не способствовала развитию экономик этих стран в послевоенный период.

Вместе с тем, Вторая мировая война привела к очень серьезным изменениям в мировой валютно-денежной сфере.

В ее конце около 70% мирового золотого запаса (без СССР) оказалось сосредоточено в США. При этом американский золотой запас вырос с 14592 млн. долл. до 22820 млн. долл. (23). Из развитых стран золотые и золотовалютные резервы существенно увеличились также в Австралии, Канаде, Швейцарии, Новой Зеландии (24).

Во Франции они существенно уменьшились. Даже в 1950 г. они составляли всего 791 млн. долл. против 2791 млн. в 1938 г. (в том числе по золоту - соответственно, 2757 и 662 млн. долл. (25).

В ФРГ все золотовалютные резервы составляли в 1950 г. 190 млн. долл. (26).

В 1950 г., то есть после известного восстановительного периода, золотовалютные резервы Великобритании составляли всего 3443 млн. долл., включая 2862 млн. долл. золотого запаса. Аналогичные показатели Англии на 1938 г. (в резерве только золото) составляли 2877 млн. долл. (27).

До Второй мировой войны нормой считалось также положение, когда золотовалютные резервы (и даже просто золотой резерв) превышали массу обращающихся банкнот и монет (в долларовом исчислении). А после войны

практически повсеместной нормой стало резкое превышение массы банкнот и монет в обращении по сравнению с золотовалютными (и, тем более, золотыми) резервами.

В США в 1938 г. на 14,6 млрд. долл. резервов в золоте приходилось 7 млрд. долл. банкнот и монет в обращении. В 1946 г. в США в обращении находилось уже 29 млрд. банкнот и монет, в 1952 г. - 31 млрд. Это уже больше, чем золотой и даже золотовалютный запас (в 1950 г., соответственно, - 22,8 и 24,3 млрд. долл.). По закону от 12 апреля 1945 г. нормы золотого обеспечения банкнот и банковских обязательств снизились до 25% (29).

В Великобритании в 1938 г. в обращении в среднем за год находились банкноты и монеты стоимостью 2,16 млрд. долл. при золотом запасе 2877 млн. млн. долл. (30). А в 1951 г. золотовалютным резервам (на конец года) в 2,38 млрд. долл. противостояла масса банкнот и монет в обращении, равная примерно 3,9 млрд. долл.(31).

Во Франции в 1938 г. в обращении находились банкноты и монеты стоимостью 2,5 млрд. долл. при золотом запасе в 2757 млн. долл. (32). А в 1950 г. банкнотам и монетам в обращении стоимостью (по курсу) 4,6 млрд. долл. противостояли золотые резервы в 791 млн. долл. , в том числе золото - 662 млн. долл. (33).

В Италии банкнотная масса, находившаяся в обращении, была в несколько раз меньше золотовалютных резервов еще до втягивания этой страны во Вторую мировую войну (1940 г.). То же самое в течение длительного времени было и в послевоенный период. В 1950 г. по курсу долларовый эквивалент обращавшихся банкнот и монет составлял 1,8 млрд., а все золотовалютные резервы - 741 млн. долл., из них золото - 256 млн. (34).

В Японии находившаяся в обращении банкнотная масса и до войны далеко не соответствовала золотовалютным резервам. Еще хуже обстояли дела после войны. Даже в 1960 г., при стоимости по курсу находившихся в обращении банкнот и монет 3,07 млрд. долл., золотовалютные резервы составляли только 1,70 млрд. долл. (35).

В ФРГ, которая образовалась путем слияния оккупационных зон США, Англии и Франции, банкнотная масса в 1980 г. вообще практически не была обеспечена золотовалютными резервами (36).

Ситуация относительной нехватки золота усугублялась тем, что, хотя доллар к 1950 г. по сравнению с довоенным уровнем обесценился более чем в полтора раза, золотой паритет доллара и соответственно долларовая цена золота не пересматривались (доллар был девальвирован только в соответствии с законом от 8 мая 1972 г. и лишь на 7,9% (37).

То есть имелась серьезная диспропорция между золотовалютными резервами (практически золото плюс доллар) и массой банкнот и монет (не говоря уже о всей денежной массе, с учетом денег на расчетных счетах). В этих условиях либерализация валютного обращения для большинства стран была невозможна без крупных негативных экономических последствий. Отсюда - необходимость жесткого регулирования валютного обращения и, для большинства стран, - переход к системе множественных валютных курсов.

Система жесткого контроля за валютным обращением была, разумеется, введена еще в годы войны. Но после ее окончания (в отличие от того, что было после окончания Первой мировой войны) валютный контроль свертывался очень постепенно.

Поучительна эволюция сферы валютного обмена в двух антагонистах периода Войны - Германии (ФРГ) и Англии.

В ФРГ до апреля 1954 г. марка была замкнутой валютой, и конверсия марок в иностранную валюту для платежей за границей могла производиться только с разрешения органов валютного контроля. В 1954-1959 гг. существовали два вида марок

- свободно конвертируемые и марки с ограниченной конвертацией (бекомарки). В 1959 г. оба вида счетов (в марках и бекомарках) объединены для нерезидентов в один счет. Но для резидентов режим свободной конверсии вводился постепенно. Официальный паритетный курс был установлен только 6 марта 1961 г. (38).

В Великобритании с введением валютного контроля в начале Второй мировой войны фунт фактически превратился в необратимую валюту. В 1947 г. была предпринята попытка ввести обратимость фунта стерлингов в доллары США. С 20 августа 1947 г. вновь был восстановлен режим необратимости. 19 сентября 1949 г. фунт был девальвирован относительно доллара: его "долларовое содержание" изменилось с 4,00 до 2,80 долл. (39). То есть фунт "капитулировал" перед долларом.

В дальнейшем либерализация системы конвертации фунта проходила постепенно. Фактически фунт приобрел свойства полноценной конвертируемой валюты (и то с оговорками) только 29 декабря 1958 г., когда была восстановлена обратимость фунта стерлингов по текущим операциям для нерезидентов Великобритании и других стран стерлинговой зоны.

Система валютного контроля, принятая в Великобритании с началом войны и сохранявшаяся в основном по март 1954 г, предусматривала наличие системы валютных счетов для различных категорий владельцев фунтов стерлингов: В том числе (40):

1. РЕЗИДЕНТСКИЕ СЧЕТА открывались резидентам Англии и других стран стерлинговой зоны. Свободный оборот фунтов допускался только внутри системы резидентских счетов.

2. АМЕРИКАНСКИЕ И КАНАДСКИЕ СЧЕТА открывались лишь резидентам стран стерлинговой зоны. По этим счетам допускалась свободная обратимость фунтов в доллары.

3. ПЕРЕВОДНЫЕ СЧЕТА открывались (при наличии соответствующих межстрановых соглашений) для резидентов стран, не входящих в стерлинговую и долларовую зону. Валюту на эти счета можно было свободно перечислять с других переводных и американских и канадских счетов. Ее же можно было перебрасывать с переводных счетов на другие переводные и резидентские счета. Перечисления с переводных счетов на американские и канадские счета не допускались. Наличие переводных счетов позволяло фунту стерлингов широко использоваться для международных расчетов.

4. ОРДИНАРНЫЕ СЧЕТА открывались странам, с которыми Великобритания не имела соглашений об открытии переводных счетов. С этих счетов средства могли перебрасываться только на другие ординарные счета и на резидентские счета. Свободное зачисление валюты на ординарные счета допускалось с других ординарных счетов, а также с американских и канадских счетов.

5. ДВУСТОРОННИЕ СЧЕТА открывались странам, с которыми Великобритания вела расчеты в особом порядке. На любой двусторонний счет свободное зачисление средств допускалось только с другого двустороннего счета той же страны.

В марте 1954 г. переводные, ординарные и двусторонние счета были объединены в одну категорию переводных счетов. Но указанная система счетов была окончательно ликвидирована только в октябре 1979 г.

В масштабах мировой экономики в целом (без США) положение с либерализацией валютной сферы было еще хуже, чем в Англии и ФРГ.

Так, например, ***во Франции*** в 1948 г. одно время существовала система трех валютных курсов (основного, курса свободного рынка и промежуточного), затем - двух курсов. Унифицированный курс стал фактически использоваться только после девальвации 29 декабря 1958 г. Но после девальвации доллара была введена система

двух курсов - торгового по правительственным операциям и курса по прочим операциям.

Двойной валютный рынок сохранялся до 20 марта 1974 г. Средства на счетах нерезидентов во французских франках могли обмениваться на доллары без ограничений с декабря 1958 г. (после очередной девальвации). Для резидентов же обратимость франка по текущим операциям и свободный ввоз и вывоз золота были разрешены только 31 января 1967 г.

С 31 мая 1968 г. обратимость франка для резидентов была вновь отменена, чтобы воспрепятствовать утечке капитала. С 5 сентября 1968 г. обратимость франка по текущим операциям для резидентов была восстановлена. Но 25 ноября 1968 г. она была опять отменена (все с той же целью воспрепятствования утечке капитала), и окончательно восстановлена только в 1970 г.

Валютный контроль сохранялся во Франции (причем во вполне осязаемых формах) и в 80-е годы. Так, даже в середине 80-х годов платежи резидентов в иностранной валюте за пределы Франции по торговым и неторговым операциям контролировались валютными органами, экспортная выручка и поступления по неторговым операциям подлежали репатриации и продаже на валютном рынке (41). То есть система валютного контроля была много более жесткой, чем ныне в России.

В Испании система множественных курсов применялась с 1948 г. по 1958 г. (42).

В Бразилии в 1953 - 1960 гг., при наличии официального обменного валютного курса, он фактически применялся лишь к некоторым правительственным операциям, и в основном использовался как база для формирования системы множественных курсов. В 1958 г. фактические курсы по основным группам экспорта составляли 37, 43, 70 и 92 крузейро за доллар . Аукционная продажа валютных сертификатов для импорта применялась до 1961 г. (43).

В Венесуэле (нефтеэкспортирующее государство) до января 1964 г. действовала система множественных курсов (44)

В Турции вплоть до конца 70-х годов при наличии официального курса действовала фактически система множественных курсов, включая специальный курс по импорту некоторых сельскохозяйственных товаров (45).

Как известно, США, по согласованию с МВФ, приняли обязательства, предусматривающие отказ от валютных ограничений по текущим операциям, первыми. Это произошло 10 декабря 1946 г. (46).

Остальные страны, из-за "валютной слабости", просто не могли последовать их примеру. Соответствующие обязательства приняли:

Канада - 25 марта 1952 г. (47);
Англия - 15 февраля 1961 г. (48);
Италия - 15 февраля 1961 г. (49);
ФРГ - 15 февраля 1961 г. (50);
Франция - 15 февраля 1961 г. (51);
Саудовская Аравия 22 марта 1961 г. (52);
Япония - 1 апреля 1964 г. (53);
Австралия - 1 июля 1965 г. (54);
Венесуэла - 1 июля 1976 г. (55).
Финляндия - с 3 октября 1979 г. (56).

Основные европейские страны приняли обязательства, предусматривающие отказ от валютных ограничений по текущим операциям, 15 февраля 1961 г.

При этом принятие обязательства, предусматривающего отказ от ввода валютных ограничений по текущим операциям, отнюдь не означало, как следует из изложенного, отказа от контроля за сферой валютного обращения (и даже от системы

множественных валютных курсов). Характерно, что в Англии валютный контроль был полностью отменен лишь в 1979 г.

В первом приближении можно считать, что делиберализационное влияние Второй мировой войны на сферу валютного обращения было изжито примерно за 15 лет. То есть осторожный, не наносящий существенного ущерба экономике, переход от "закрытой" валюты к открытой валюте - идет, как правило, через фазу множественных курсов и интенсивного регулирования валютных потоков. И требует в среднем примерно 15 лет. И лишь в конечной точке этого переходного процесса экономика функционирует в открытом валютном режиме при минимальной разнице курса и паритета покупательной способности национальной валюты.

В России, как известно, этот переход занял незначительное время. И ее экономика и сегодня функционирует в режиме, как минимум, трехкратного разрыва курса и паритета покупательной способности рубля. И несет связанные с этим потери в форме скрытого субсидирования экспорта, дороговизны импорта и скрытого субсидирования экспортеров капитала в Россию.

А ведь система множественных курсов и валютного контроля использовалась огромным большинством государств с 1945 г. по 1960-е годы (а многими и в 1980-е годы) именно для того, чтобы избежать соответствующих потерь.

Изменения, произведенные Второй мировой войной в валютно-денежной сфере, были отчасти реверсированы в процессе перехода в 1970-е и 1980-е годы к политике унифицированного курса, определяемого рынком. Но это был унифицированный курс деметаллизованных денег.

Таким образом, сдвиг в сторону деметаллизации денег, явившийся следствием Второй мировой войны, в период начала неолиберальных реформ получил новое развитие.

8.3. Вторая мировая война как фактор роста системного разнообразия мировой экономики и снижения степени ее либерализованности и приватизированности

В результате Первой мировой войны степень интегрированности мировой экономики упала, а степень ее системного разнообразия возросла.

Кризис, начавшийся в 1929 г., опять-таки увеличил степень системного разнообразия мировой экономики и в то же время понизил степень ее интегрированности.

Вторая мировая война еще отчетливее повысила системное разнообразие мировой экономики и понизила степень ее интегрированности.

Соответствующие эффекты, однако, лишь отчасти связаны с укреплением в мировой экономике позиций мировой системы социалистического (административного) хозяйства, противостоявшей тогда мировой системе рыночного хозяйства.

Если по величине ВВП мировая экономика в 1945-1946 гг. откатилась до уровня 1913 г., то по уровню интегрированности она откатилась в том же 1946 г., вероятно, до уровня середины XIX века (и никак не позже, чем до 70-х годов XIX века).

В отношении же различий между хозяйственными механизмами конкретных рыночных экономик мировая система рыночного хозяйства в том виде, какой она приобрела в послевоенный период, по-видимому, представляет собой уникальное явление. В это время уровень ее системного разнообразия был, вероятно, максимальным за всю историю мировой экономики.

Соответственно, имели место очень широкие вариации степени либерализованности и приватизированности послевоенных экономик.

Наиболее либерализованным было ядро мировой системы рыночного хозяйства в виде экономики США. И, в соответствии с высоким уровнем либерализованности экономики США, послевоенный доллар являлся свободно конвертируемой валютой.

Сравнительно высоко либерализованными в послевоенный период были и не затронутые войной экономики британских доминионов - Канады, Австралии, Южной Африки. Но для экономик всех этих стран было характерно, тем не менее, весьма значительное присутствие государства в производственной сфере (железные дороги, электроэнергетика и др.).

Еще менее либерализованной была экономика самой Англии (регулируемая система валютных обменов, элементы контроля за ценами, затем - национализация угледобывающей промышленности и черной металлургии).

Крупные экономики континентальной Европы, сильно пострадавшие от войны, в послевоенный период представляли собой достаточно ярко выраженный тип регулируемых рыночных экономик со смешанной собственностью. Для послевоенной Франции и Италии была характерна и значительная степень этатизации кредитной системы.

Послевоенная Япония унаследовала, с некоторыми модификациями, систему контролируемого рыночного хозяйства, сформировавшуюся еще в 1930-е годы. Отличительная особенность японской системы регулирования экономики в послевоенный период - наличие развитой системы неформального (и незаконного) административного руководства (так называемая система руководства "через окошко").

Этот феномен обычно не учитывается при определении истинной степени либерализованности рыночных экономик, хотя он представляет собой отнюдь не только японское явление. И известен он вовсе не только для послевоенных экономик.

Для системы послевоенных экономик характерно, что степень их либерализованности и приватизированности отдельных хозяйственных модулей - в целом обратно пропорциональна объему потерь и "истощения" в ходе войны, а также степени эффективности национальных предпринимательских сообществ. А одновременно для послевоенных экономик наблюдается и еще одна зависимость: чем выше эффективность финансовых рынков (кредитная система, рынки акций и облигаций и др.), тем, при прочих равных условиях, выше уровень либерализованности и приватизированности экономики.

В соответствии с указанными обстоятельствами, уровень регулируемости экономики и степень ее огосударствления в странах, никогда не входивших в категорию развитых, в послевоенный период были выше, чем в странах, которые являлись достаточно развитыми в 1930-е годы. А в странах, которые в прошлом были колониями или полуколониями, уровень регулируемости был, как правило, выше, чем в странах с неразвитыми экономиками, не имевшими колониального прошлого.

Значительная часть бывших колоний и полуколоний (в Азии и Африке), ввиду явной неэффективности местных предпринимателей и невозможности проинвестировать экономику заимствованиями на мировом рынке, искала выход в движении к планируемому хозяйству. В том числе - Индия.

Помимо США и небольшой группы стран с высокоразвитыми экономиками, в период раньше и позже 1950 г. существовала еще одна группа стран (в основном в Африке и Латинской Америке) с формально высоколиберализованными (если не считать валютной сферы) и приватизированными экономиками. Это - страны с небольшими экономиками, с в основном традиционной экономической базой и с экспортным сектором, обслуживаемым иностранным капиталом. То есть страны с

экономиками, фактически не способными к самостоятельному развитию. Сегодня близкой по типу страной (правда, без иностранных инвесторов, но с крупным наркопроизводством) является Афганистан.

Рост системного разнообразия мирового рыночного хозяйства (видимо, до возможного максимума) был достигнут в послевоенный период за счет снижения среднего уровня либерализованности и приватизированности мировой экономики.

Но это не все. Вторая мировая война имела следствием и перестройку системы "ядро - периферия" мировой экономики.

В 1939 г. ядро мировой рыночной экономики (включая экономики, выступающие как экспортеры финансовых ресурсов и технологий) состояло из экономик США, Англии (Британской империи), Германии и Франции.

В результате Второй мировой войны из перечисленных стран способность экспортировать в крупных размерах капитал и технологии сохранили лишь США, причем их возможности в этом отношении существенно увеличились. В дальнейшем способность экспортировать в крупных размерах капитал и технологии вновь приобрели Англия, ФРГ-Германия и Франция, а в 1970-е годы к ним присоединилась Япония.

Тем не менее, вплоть до последнего времени (появление единой Европы и евро) США сохраняли свое уникальное положение в системе мировой экономики, являясь подлинным ее центром. Чего не было ни в 1920-е, ни, тем более, в 1930-е годы.

Одной из важнейших причин такой новой ситуации (помимо того, что наличие СССР и соцлагеря и необходимость уравновешивания их в военном отношении укрепляли позиции США в системе мирового рыночного хозяйства) является то, что Вторая мировая война имела следствием исчезновение колониальных империй Англии, Франции и Голландии.

В самом деле, в перспективе 10-20 лет, какой она рисовалась в 1945 г., в рамках мировой системы рыночного хозяйства серьезную конкуренцию США могла составить только Британская империя. И лишь в случае, если бы она превратилась из рыхлой международной системы в интегрированное политическое и экономическое образование.

Но такое развитие событий было невозможно, ибо следствием Второй мировой войны стало экономическое и финансовое ослабление Англии при одновременном финансовом, экономическом и военном усилении доминионов, укреплении в этот же период экономических связей Канады с США, и уже вполне осознанной невозможности не предоставить независимость Индии.

Вторая мировая война нанесла мощный удар и по Французской империи - в первую очередь, в результате крайнего экономического ослабления Франции и утраты ею даже не столько промышленного, сколько финансового потенциала. Индокитай был потерян для Франции уже в 1945 г.

Утрата через некоторое время после Второй мировой войны Голландией статуса колониальной империи (утеря колоний в Юго-Восточной Азии) - также является одним из безусловных следствий войны.

Деколонизация сразу и укрепляла позиции США в качестве центра мирового рыночного хозяйства, и одновременно увеличивала степень его системного разнообразия.

Переход ряда стран в категорию полусоциалистических или социалистических (Восточная Европа, Северная Корея, затем Китай и Северный Вьетнам) сам по себе не влиял на степень разнообразия мировой системы рыночного хозяйства в ее послевоенном состоянии. Но применительно к ситуации изменения этими странами

модели экономики (от экономики преимущественно рыночного типа к экономике преимущественно административного типа) - он повышал потенциал системной неоднородности мирового рыночного хозяйства на перспективу.

Спустя более чем 40 лет после окончания Второй мировой войны эта возможность и реализовалась. Трансформация экономики Китая из административно-управляемой в регулируемое смешанное рыночное хозяйство - фактически сорвала проект унификации рыночных хозяйственных модулей на неолиберальных основаниях.

Эпоха либерализации и приватизации (примерно с 1978 г.), конечно, была попыткой реверсировать эффекты воздействия на мировую экономическую структуру Первой мировой войны, Великого кризиса 1929-1933 гг., Второй мировой войны.

Достаточно очевидно, что эта попытка (по состоянию на конец 2002 г. - начало 2003 г.) увенчалась лишь частичным успехом. Ибо как в отношении либерализации, так и в отношении приватизированности мировой экономики положение, существовавшее в 1913 г., отнюдь не было восстановлено.

Тенденция же деметаллизации денег, получившая в результате Второй мировой войны новое развитие, еще в конце 1970-х годов была доведена до крайних пределов. Деньги были полностью деметаллизированы (Ямайкские соглашения 1978 года), и в этом качестве они пока что пребывают и ныне (57).

Глава 9. Трансформация мировой рыночной экономики под влиянием Второй мировой войны в "экономику развития"

9.1. Факторы, создавшие потребность в ускоренном развитии мировой экономики

Непосредственно ход военных действий сказался в странах континентальной Европы в 1914-1918т гг., прежде всего, на сельскохозяйственном производстве - в связи с изъятиями из сельского хозяйства рабочей силы. Восстановление экономики после Первой мировой войны в тех случаях, когда она оказала отрицательное влияние на состояние производственного аппарата, не требовало поэтому больших затрат, за исключением Северо-Востока Франции. Сельское хозяйство стран Центральной и Восточной Европы, например, восстановилось по окончании Первой мировой войны "само".

С влиянием Второй мировой войны на производственный аппарат экономики дело обстояло иначе: инфраструктура и производственный аппарат европейской экономики пострадали очень сильно, причем не только от военных действий как таковых, но и от бомбардировок. То же самое в Японии.

Условием восстановления экономики и Европы и Японии после Второй мировой войны являлся огромный объем капиталовложений в производственный аппарат и инфраструктуру (прежде всего, в железнодорожный транспорт), и значительный объем капиталовложений в жилищно-коммунальное хозяйство (особенно в Германии и Японии).

Таким образом, в отличие от Первой мировой войны, Вторая мировая война создала огромную потребность в капиталовложениях. И уже поэтому она являлась трансформером, оказывающим сильнейшее влияние на функционирование рыночного хозяйства.

Вторая мировая война в качестве трансформера социально-экономической среды создала еще один специфический эффект (в этом отношении она отчасти повторила Первую мировую войну): она способствовала политизации общества (в том числе в континентальной Европе и многих странах Азии) в связи с феноменом "сопротивления" и партизанского движения. И привела к чрезвычайной активизации системы политических партий и других организаций (прежде всего, профсоюзов), ориентированных на обслуживание специальных интересов лиц наемного труда и массы населения в целом.

Кроме того, в ходе войны руководящие круги воюющих стран давали населению, пользуясь нынешней терминологией, "популистские обещания". Причем это имело место и в слабо затронутых войной США. Так, Федеральный закон о занятости (Employment Act of 1946) обязал Федеральное правительство поддерживать полную занятость, стабильные цены и экономический рост (1). Всего-навсего...

Социальная и внутриполитическая обстановка, особенно в Европе, требовала быстрейшего восстановления экономики. Но для этого на этот раз нужно было не просто запустить в действие остановившийся механизм, как это было в первой половине 1930-х годов. Нужно было его создавать, в значительной части, заново.

Вторая мировая война привела к огромному усилению экономических и военных позиций СССР (и, соответственно, экономической и политической системы, альтернативной мировой системе рыночного хозяйства). Причем в 1945-1949 гг. события приобрели весьма грозный для мировой системы рыночного хозяйства характер: одна за другой страны Европы и Азии переходили в сферу политического и

экономического влияния СССР. Что влекло за собой соответствующие изменения в их экономическом строе и экономической политике. Так, в 1949 г. был потерян Китай.

"Равновесие двух систем" держалось на атомной бомбе. Но этого было явно недостаточно.

Для реального восстановления равновесия нужно было в кратчайшие сроки воссоздать разрушенные экономики Европы и Японии и придать им (с учетом динамического потенциала экономики СССР и советского блока в целом) способность быстрого развития.

Частный и наглядный пример: поскольку экономика советской зоны оккупации Германии (затем ГДР) быстро восстанавливалась, было абсолютно невозможно законсервировать экономику будущей ФРГ в состоянии военного развала. Аналогичным образом, после возникновения КНР абсолютной необходимостью становилось быстрейшее восстановление экономики Японии (в этом отношении в 1945-1948 гг. мало что было сделано).

Наличие мощного СССР, а еще более того наличие советского блока само по себе, - действовало на мировую систему рыночного хозяйства как активный трансформер, создавая потребность в ее перестройке с целью максимальной динамизации.

Таким образом, по окончании Второй мировой войны мировая система рыночного хозяйства оказалась в поле действия сразу нескольких мощных трансформеров, создававших потребность в ее динамизации и доведении ее динамического потенциала до уровня потенциала административных экономик в фазе их экстенсивного развития.

То есть нужно было выигрывать соревнование с СССР, который не испытывал дефицита рабочей силы и технологий (СССР получил в свое распоряжение значительный объем германских технологий), имел богатые невыработанные минерально-сырьевые ресурсы, а также все еще значительные возможности субсидировать развитие промышленности за счет сельского хозяйства.

В ходе послевоенной перестройки системы мирового рыночного хозяйства эта задача была решена.

По политическим соображениям, и в СССР, и на Западе отнюдь не акцентировали факт существенных изменений в системе мирового рыночного хозяйства и приобретения им нового качества. Но эти изменения имели место, и действительно привели мировую рыночную экономику в новое системное состояние.

Мировая система рыночного хозяйства в короткое время была трансформирована в рыночную "Экономику развития".

9.2. Особенности валютной системы, обеспечивавшей функционирование "Экономики развития"

Перестройка мирового рыночного хозяйства началась еще в 1944 г., когда на конференции в Бреттон-Вудсе (начала работу 1 июля 1944 г.) были определены основные параметры послевоенной валютной и денежной системы.

Сама по себе конференция в Бреттон-Вудсе была чрезвычайным событием. Ничего подобного ранее не практиковалась. До этого каждая страна сама определяла характер своей денежной системы и валютную политику.

Опыт 1920-х и 1930-х годов достаточно ясно показал, что дефицит денег в экономике (кризис ликвидности) может парализовать ее способность к развитию и сделать невозможным вывод экономики из кризиса, если таковой налицо. Опыт военного периода, напротив, продемонстрировал, что, коль скоро проблема дефицита денег снята и масса денег в обращении формируется в соответствии с потребностью, то решение многих экономических проблем (и в том числе проблемы динамизации

экономики) может быть облегчено при уплате относительно небольшой цены в виде умеренной (если цены контролируются) инфляции.

Чтобы окончательно решить проблему дефицита денег в обращении (и радикально исключить саму возможность попадания в ловушку демонетизации, в которую попала в 1990-е годы экономика России), в Бреттон-вудсе было решено (в соответствии с практикой, уже апробированной в 1930-е годы, не говоря уже о периоде войны) деметаллизировать сферу внутреннего денежного обращения.

Но, чтобы избежать превращения денег в "дензнаки", в нечто аналогичное обыкновенным акциям (или, точнее, облигациям на предъявителя), и сохранить связь денег с золотом применительно к сфере межгосударственного обращения валюты, был предусмотрен особый "предохранитель". А именно - условие, согласно которому Центральные банки обязуются обменивать предъявляемую валюту "своей страны" на золото и твердую валюту (или ее эквивалент в виде международных денег, если бы таковые стали использоваться).

При этом принимался еще один принцип: курс национальной денежной единицы должен находиться в соответствии с уровнем внутренних цен. А в случае устойчивых и серьезных расхождений между уровнем внутренних и мировых цен допускается девальвация валюты (2).

Нетрудно видеть, что в эпоху деметаллизации мирового валютного обращения (фактически с начала 70-х годов, формально с 1978 г.) принцип соответствия курса национальных денежных единиц уровню внутренних цен было отброшен. Курс стал характеризовать не покупательную силу денег, а спрос на них, что далеко не одно и то же.

Сохранение связи денег с золотом в сфере межгосударственного обращения валюты имело еще тот плюс, что оно оказывало автоматически сдерживающее влияние на размеры эмиссионной накачки экономики деньгами, ограничивая размеры эмиссии, по крайней мере, применительно к обычным обстоятельствам. И, тем самым, ограничивало размеры монетарной инфляции.

Таким образом, проблема избежания кризиса ликвидности в условиях развития и одновременно проблема избежания гиперинфляции - в Бреттон-Вудсе были решены. И, надо сказать (это наглядно продемонстрировал дальнейший ход событий), что решение было очень удачным.

Участников конференции Бреттон-Вудсе чрезвычайно волновала проблема дефицита денег для обслуживания мировой торговли (что имело принципиальное значение для обеспечения способности к развитию всей мировой экономики) и, соответственно, проблема торговых балансов. То есть речь шла о все той же проблеме кризиса ликвидности, но применительно к международной торговле. Чтобы сделать эту проблему менее острой, предусматривалось, что Международный валютный фонд (МВФ), созданный в соответствии с Бреттон-Вуддскими соглашениями, будет предоставлять краткосрочные займы нуждающимся странам.

То есть МВФ, который в последние два десятилетия XX века чуть ли не диктовал десяткам государств условия их экономической жизни и смерти, начинал с весьма скромных функций регистратора курсов, консультанта и банкира средней руки.

На практике вклад МВФ в решение проблемы ликвидности в международных платежах в первые десятилетия после появления этого учреждения на свет был скромен. За 1947-1970 гг. он предоставил кредитов на 21,2 млрд. долл., из которых 14,5 млрд. долл. - промышленно развитым странам, и 6,7 млрд. долл. - развивающимся странам (3).

Американская помощь, плюс американские военные расходы за границей играли в первые десятилетия после Второй мировой войны (как факторы снятия остроты

проблемы дефицита денег для мировой торговли) много большую роль, чем кредиты МВФ. Фактически это была организация, созданная отчасти "впрок", отчасти для того, чтобы дать возможности мирохозяйственного влияния кругам, связанным с международными финансовыми операциями.

На практике руководителей огромного большинства национальных экономик в послевоенный период волновала вовсе не проблема развития международной торговли как таковая, а проблема "ножниц" между потребностями в импорте и наличием валюты для оплаты импорта. Это проблема решалась за счет стимулирования экспорта и регулирования импорта и, соответственно, за счет использования системы множественных курсов и регулирования валютных потоков. В том числе, за счет введения надбавок к курсу при продаже экспортерами валюты, введения дифференцированных налогов при продаже валюты для импорта, конкурсных продаж валютных сертификатов, введения особых валютных счетов (4).

Обычной практикой стало занижение курса валюты с целью форсирования экспорта. Курс иены в течение 20 лет после 1949 г., когда был установлен паритетный курс в 360 иен за доллар, был занижен относительно усредненной покупательной силы минимум вдвое (5).

В общем итоге перечисленными средствами валютная проблема (и сопряженная с ней импортная проблема) для большинства стран с рыночными экономиками была более или менее удовлетворительно решена. А в критический период Европа получила серьезную помощь в рамках "плана Маршалла".

9.3. Факторы, определившие особенности хозяйственного механизма "экономики развития"

Центральной для послевоенной экономики Европы, Японии и многих стран Азии и Африки была не валютная, а инвестиционная проблема.

В условиях высокого уровня конъюнктурных и, в особенности, инвестиционных рисков и значительного уровня инфляции (а избежать их в экономиках дефицитов, каковыми являлись практически все послевоенные рыночные экономики Старого Света, было невозможно) - склонность частных инвесторов к производственным инвестициям, естественно, оказывалась низкой.

Склонность частных банкиров предоставлять инвестиционные кредиты также не могла быть в этих условиях высокой. Тем более, что такие кредиты "по необходимости" приобретали характер средне-долгосрочных. Кроме того, кредит частного банка в условиях послевоенной Европы и Японии неизбежно был дорог.

В этой ситуации (риски обнуляют прибыльность частных производственных инвестиций) частный инвестор оказывался (как, впрочем, было и в США в 1930-е годы, и как ныне происходит в России) хуже государственного. Он просто категорически не хотел инвестировать.

Из этого положения, как было уже достаточно хорошо известно по опыту 1930-х годов и опыту военной экономики, были следующие выходы:

1. Государственное инвестирование через бюджет.

2. Инвестирование через систему государственных предприятий, работающих в рыночном режиме, в основном за счет доходов этих предприятий и производимых ими инвестиционных займов.

3. Инвестирование через регулируемые кредитные каналы.

4. Инвестирование в форме установленных в нормативном порядке амортизационных отчислений.

Использовались все перечисленные способы увеличения инвестиционного перераспределения ВВП в той или иной комбинации (в зависимости от конкретных условий в рамках конкретных экономик). Они использовались и в период послевоенного восстановления экономик Западной Европы и Японии, и в ходе становления экономик развивающегося типа.

В Японии, да и в ряде других стран, заодно прибегали также к методу руководства инвестиционным процессом "через окошко" (то есть неформального административного управления инвестициями).

Проще всего было решать инвестиционную проблему (помимо установки нормативов амортизационных отчислений) путем финансирования соответствующих инвестиций через каналы госпредприятий и контролируемых государством банков.

Соответственно, были проведены широкие национализации в сфере промышленности, транспорта и даже банковской системы (например, во Франции). Национализировались капиталоемкие отрасли, финансирование развития которых (и даже просто финансирование компенсации выбытия основных фондов) в условиях послевоенного кризиса и больших конъюнктурных рисков частному сектору было не под силу.

Чем слабее была экономика, чем выше был уровень конъюнктурных рисков, чем менее эффективным было обслуживающее ее предпринимательское сообщество, - тем, соответственно, шире был круг отраслей, поднимать которые частный сектор не мог. И тем выше была потребность в государственном присутствии в экономике и в государственном финансировании инвестиций (либо инвестировании по регулируемым каналам).

Идеология приватизации в 1980-е -1990-е годы строилась на той посылке, что госсектор появился то ли в результате заговора антирыночных сил, то ли под давлением "левых". При этом абсолютно упускается из виду проблема конъюнктурных рисков и проблема склонности и способности частного сектора к инвестициям. Особенно - при неэффективной кредитной системе и фондовой бирже (что оказывалось правилом как в послевоенный период, так и применительно к экономикам развивающегося типа). (6).

Но, справедливости ради, нужно заметить, что и сторонники государственного присутствия в сфере производственной собственности, - как правило, не в состоянии внятно обосновать собственную позицию.

А она, в двух словах, такова: государственное присутствие в производственном секторе оправданно, если частный сектор мало склонен к инвестициям в капиталоемкие отрасли экономики и, главное, если оно стимулирует развитие предпринимательского сектора (в том числе за счет понижения конъюнктурных рисков). Оно также оправдано в тех случаях, когда от присутствия государства в конкретных отраслях экономики предпринимательский сектор выигрывает, в перспективе 5-10 лет, больше, чем в случае самоустранения государства из сферы хозяйства.

Капиталоемкие отрасли, по определению, мало привлекательны для частного капитала. Уход государства из этих отраслей автоматически оборачивается их стагнацией, что является одной из основных причин застоя мировой промышленности в 1980-е и 1990-е годы (включая реальный сектор экономики США).

В общем итоге стандартный перечень отраслей, приватизированных практически на 75-100%, включал в 1980 г. В СТРАНАХ С ЭКОНОМИКАМИ РАЗВИТОГО ТИПА (помимо почты и, как правило, системы телекоммуникций и авиалиний):

- железные дороги, авиалинии, электроэнергетику (в Великобритании, Франции, Западной Германии, Канаде, Австралии, Швейцарии);

- сверх того, в Великобритании угледобывающую и газовую промышленность и черную металлургию, а во Франции - черную металлургию и газовую промышленность (7).

В СТРАНАХ С ЭКОНОМИКАМИ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ТИПА в 1980 г. стандартный пакет приватизированных на 75-100% отраслей включал, помимо почты и системы телекоммуникций, железные дороги, все отрасли ТЭК и черную металлургию (в Бразилии, Мексике, Индии). (8).

Совершенно очевидно, что вне частного сектора в 1980 г. пребывали как раз ключевые капиталоемкие отрасли.

В США сфера капиталоемких отраслей, без инфраструктуры, оказалась сильно деэтатизирована не в силу особой прогрессивности (или реакционности) руководителей экономики США. Причина этого - в том, что возможности финансирования капиталоемких отраслей экономики у частного сектора экономики США в 1950-е - 1970-е годы (с учетом эффективности кредитной системы и прочих финансовых рынков) были гораздо выше, чем у предпринимательских сообществ большинства стран Европы, не говоря уже о Латинский Америке и Индии.

Совершенно очевидно, что стратегия максимизации инвестиций с учетом существенных различий в стартовых условиях (включая эффективность предпринимательского сообщества) должна была привести к возникновению системы рыночных экономик, характеризующейся значительными различиями в хозяйственном механизме. И в том числе - в степени либерализации и приватизации отдельных секторов экономики и размерах бюджетного перераспределения ВВП. Это и имело место. Возникла (в мировых масштабах) рыночная экономика максимального системного разнообразия.

И до, и после Второй мировой войны мировая рыночная экономика состояла из стран с существенными различиями в эффективности рыночного механизма и его отдельных систем. В странах с неэффективными предпринимательскими сообществами дефицит эффективности рыночного механизма был, естественно, относительно большим, а в странах с эффективными предпринимательскими сообществами - относительно меньшим. Соответственно, варьировала и потребность в компенсации дефицита эффективности предпринимательского сообщества регулировочными воздействиями на экономику.

В условиях проведения экономической политики, ориентированной на максимизацию темпов роста, это привело в 1950-е - 1960-е годы к явным различиям в степени регулируемости конкретных рыночных хозяйств.

В странах с высокой эффективностью рыночных систем (как в США) в конкретных условиях послевоенной экономики ни программирование, ни, тем более, планирование экономики в серьезных масштабах не применялось. В странах с пониженной (в силу условий экономической обстановки) эффективностью рыночных систем, но высокой эффективностью предпринимательских сообществ, активно применялось программирование экономического развития. А в странах с крупными масштабами экономик, неразвитыми рыночными инфраструктурами и неэффективными, находящимися в фазе начального становления, предпринимательскими сообществами, - систематически использовалось (как, например, в Индии) экономическое планирование.

При этом следует отметить, что предпринятые в 1950-е годы попытки заместить местных предпринимателей и госсектор внешними предпринимательскими сообществами - показали в развивающихся странах свою полную неэффективность. Внешние предпринимательские сообщества не смогли стать в таких странах "моторами" национального экономического развития. И в 1960-е - 1970-е годы они

были, в большинстве развивающихся стран, заменены государственными производственными комплексами.

Правда, уже в 1980-е годы этот урок был практически забыт.

9.4. Элементы "экономики развития" в США

На первый взгляд, либерализованная экономика США в том виде, какой она имела в послевоенный период, функционировала "сама по себе". А остальная мировая экономика ("экономика развития") с пониженным уровнем либерализированности и приватизированности - жила опять-таки "сама по себе".

На самом деле, это не совсем так. Действительно, в конце 1940-х годов между экономиками США и экономиками Западной Европы и Японии были огромные различия. Но верно также и то, что экономика США в период реализации американского "Нового курса", и затем в период Второй мировой войны прошла ту фазу развития, которую экономики Западной Европы и Японии оказались вынуждены проходить в 1945-1965 г.

В период "Нового курса" государство в США произвело огромные вложения в инфраструктуру, а сельское хозяйство превратило в регулируемую отрасль. В годы Второй мировой войны вся экономика США превратилась в регулируемое смешанное хозяйство. Машиностроение и ряд других отраслей обрабатывающей промышленности были в этот период созданы на базе государственных инвестиций практически заново.

Действительно, американское государство при этом обошлось без национализаций. Но - оно "всего лишь" просто закрывало в 1933 г. тысячами неэффективные банки и "всего лишь" "национализировало" золото, отняв его у частных лиц, с тем, чтобы затем поднять цену золота в долларах, девальвировав доллар.

Для способности экономики США к эффективному функционированию в либерализованном режиме огромное значение имело то, что в годы " Нового курса" (и затем во время войны) система финансовых рынков (и, в первую очередь, кредитная система) была приведена в работоспособное состояние.

Причем решающее значение для восстановления работоспособности кредитной системы США имели даже не те меры, которые принимались в 1930-е годы, а приток в нее в годы войны огромных сумм вкладов (этот приток стимулировался политикой замораживания цен и формирования в условиях войны крупных сбережений). И эти огромные частные вклады тут же предоставлялись взаймы надежному заемщику в виде государства.

На аналогичные параметры кредитная система и финансовые рынки прочих развитых стран вышли только в 1960-е годы и даже позже. И, опять-таки, только после того, как их "отремонтировали" в процессе функционирования экономики в регулируемом режиме.

Американское государство, таким образом, за 1933-1945 гг. полностью "отремонтировало" всю рыночную систему США и значительную часть производственного фундамента экономики США. Частный сектор экономики США вновь приобрел способность финансировать капиталоемкие проекты.

После этого стала экономически оправданной приватизация значительной части производственных активов, созданных государством в годы войны. И эти активы были действительно в значительной мере приватизированы.

В итоге степень либерализованности экономики США после завершения послевоенной перестройки экономики была весьма высокой. Но она, все же, была далеко не такой высокой, как в 1928 г. и, тем более, в начале века. Теперь это был тип

регулируемого (хотя и мягко) государственного хозяйства с заметным присутствием государства в сфере собственности, особенно инфраструктурного характера.

Кроме того, Федерация в США, вплоть до рейгановского периода, была очень крупным земельным собственником (ей принадлежало около трети территории США). И это, подчеркнем, без учета земельной собственности Штатов и низлежащих административных единиц (графств и др.).

И, наконец, в США опять-таки государство было владельцем огромной "военной собственности" в виде запасов вооружений и военной техники, сооружений военного назначения, а также довольно большого числа важнейших предприятий оборонной промышленности (вплоть до 1960-х годов).

Даже в 1980 г. государству в США принадлежало около 25% электроэнергетики и железных дорог (9). Оно же в 1980-е годы было владельцем Почтовой службы, Управления реки Теннеси, на местном уровне - общественного транспорта, системы водоснабжения и сбора мусора. Оно же контролировало полугосударственную компанию "Амтрак", занимавшуюся пассажирскими перевозками между городами (11).

Оно же, начиная с 1930-х годов и вплоть до 1990-х годов, в разных формах и в очень крупных масштабах финансировало сельское хозяйство, а также жестко регулировало его развитие. В конце 1980-х годов, несмотря на весь рейгановский "либерализм", бюджетные затраты на сельское хозяйство соответствовали около трети его конечных продаж.

Американское же государство с 1945 г. по 2000 г. вложило в НИОКР средства, равные нескольким триллионам долларов.

Оно же еще в 1930-е годы установило довольно жесткую систему контроля над финансовыми рынками и кредитной системой, причем эта последняя была преобразована на началах специализации. При этом банки, занимающиеся инвестициями в ценные бумаги, были выделены в особую группу.

Была создана и развитая система контроля над ценами, причем она начала формироваться еще в 1887 г., когда появилась Комиссия по торговле между штатами. В сфере регулирующего воздействия этой Комиссии в 1980-е годы находились железные дороги, грузовые и автобусные перевозки, водные пути, морской фрахт, транспортные конторы и т.д. (12).

В 1930 г. появилась Федеральная энергетическая комиссия (переименованная в 1977 г. в Федеральную комиссию по управлению энергетикой). И она занимается регулирующими воздействиями в сферах электроэнергетики, газа, газо- и нефтепроводов, гидроэнергетических сооружений (13).

В 1934 г. появилась Федеральная комиссия по связи, в сфере регулирующего воздействия которой - телефон, обычное и кабельное телевидение и т.п. (14).

Регулируются и сельскохозяйственные цены.

Кроме того, в США создана своеобразная система регулирования цен "изнутри", путем контроля за элементами цены и издержек производства. В том числе посредством установления минимальной заработной платы (обеспечивающей потребности работающего), косвенных налогов, установления нормативов амортизационных отчислений.

Вся система рыночного хозяйства США уже в 1947 г. была отрегулирована так, чтобы обеспечить ее высокую чувствительность к воздействиям бюджетной и кредитной политики (на которые огромное большинство экономик, включая российскую, реагируют слабо или просто не реагируют).

К присутствующим в экономической системе США элементам "экономики развития" следует добавить:

- постепенную бюджетную делиберализацию экономики (практически непрерывный рост с конца 1940-х годов доли бюджетного перераспределения ВВП),
- огромную стимулирующую роль инициируемых (и частично финансируемых) государством инновационных программ,
- громадную систему государственного заказа и государственных закупок, выходящую далеко за рамки военно-промышленного комплекса.

Глава 10. Военные конфликты после Второй мировой войны и мир-экономические трансформации

10.1. "Холодная война" и локальные войны 1940-х - 1990-х годов: глобальный контекст и системное мир-экономическое значение

Основным контекстным военным фактором развития мировой экономики после Второй мировой войны стала "холодная война", открывшаяся знаменитой "Фултонской речью" У.Черчилля в 1946 г. Именно эта "тихая мировая война" невиданной доселе длительности - стала одним из главных системных трансформеров мировой экономики второй половины XX века.

На ее фоне многочисленные локальные войны (Арабо-Израильские, Корейская, Вьетнамская, Афганская, Ирано-Иракская, Война в Персидском Заливе и т.д.) оказывались, прежде всего, очередными импульсами хозяйственно-экономических перестроек разного масштаба. Однако, в силу контекста "холодной войны", указанные перестройки в любом случае выходили далеко за рамки локальных экономик воюющих сторон, и потому играли роль именно глобальных мир-экономических трансформеров.

При этом, в силу фактора "противостояния двух систем", все указанные перестройки экономики вполне целенаправленно реализовались как трансформации рыночной экономики США и их союзников по "западному блоку" в направлении совершенствования "экономики развития".

Разумеется, внутри "западного блока" возникали крупные экономические противоречия и конфликты - как в сфере международной торговли, так и в сфере мировых финансов. Чему примерами, в частности, неоднократные скандалы в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), попытка Франции обменять на золото накопленную бумажную долларовую массу в начале 1970-х годов (одна из причин ликвидации бреттон-вуддской валютной системы), попытки европейской валютной интеграции задолго до появления Еврозоны (планы создания экю и др.).

Однако, при всех указанных противоречиях и конфликтах, рыночные экономики "совокупного Запада" (включая сюда находящиеся в орбите США страны Восточной и Юго-Восточной Азии) существовали в системе "взаимной дополнительности" и "взаимной ответственности". Поскольку противостояли друг другу не просто "пространство рыночной экономики" и "пространство административно-командной экономики", а две непримиримые военно-политико-экономические системы, каждая из которых претендовала на мировую гегемонию.

В Москве прекрасно помнили заявления американских идеологов "холодной войны", которые задолго до президента США Р.Рейгана провозглашали главной целью "свободного мира" уничтожение советской "Империи зла". А в западных столицах никогда не забывали заявления Первого секретаря ЦК КПСС Н.Хрущева "мы вас похороним".

То есть для обеих сторон этого противостояния (несмотря на официально провозглашаемые лозунги о мирном сосуществовании двух систем) речь шла о выживании в конкуренции с непримиримым глобальным противником.

И гонка вооружений "холодной войны", и практически все "локальные войны рассматриваемых десятилетий (Вьетнам, Ангола, Афганистан и т.д.) были, таким образом, в конечном счете лишь отражением или "отдельными фронтами" указанной конкуренции. В них испытывалась не только и не столько военная сила каждой из сторон, сколько геоэкономическая прочность, мобилизационная эффективность и динамизм каждой из противостоящих систем.

При этом главные трансформирующие влияния "холодной" и локальных войн на мировую рыночную экономику выражались, прежде всего, в следующем:

(1) - перераспределение мировой географии конъюнктурных (и, прежде всего, инвестиционных) рисков;

(2) - наращивание роли военных групп национальной элиты в разработке экономической стратегии и принятии ключевых (в том числе экономических) решений;

(3) - устойчивое (при некоторых кратковременных вариациях) повышение доли (как в мировой экономике, так и в национальных производственных программах) военного сегмента хозяйственной деятельности;

(4) - мультипликативное влияние инноваций, разрабатываемых в военном сегменте хозяйства, на общий "рельеф" и структуру мировой экономики, а также на ее технологические трансформации;

(5) - дальнейшее движение мир-хозяйственной рыночной экономической системы в направлении "экономики развития".

Таким образом, речь шла даже не столько о том, что "холодная война" и периодически возникавшие локальные войны приводили к постоянно растущим затратам на создание и закупку новых вооружений. Хотя и это, безусловно, имело место. И приводило к весьма существенным "милитаризационным" трансформациям национальных хозяйственно-экономических систем. Так, например, расходы на закупки вооружений в США выросли с 18 млрд. долл. в 1950 году до 100 млрд. долл. в 1990 году, а их доля в совокупном оборонном бюджете США в тот же период увеличилась с 14,3% до 25,9%. (1).

Однако гораздо важнее другое. "Синдром" необходимости достижения военного превосходства над соперником в "холодной войне" - диктовал целесообразность громадных государственных капиталовложений в разработку и производство новой, все более совершенной военной техники, и в создание и совершенствование новых технологий для такой техники. А эти технологии, в условиях рыночной экономики Запада, с небольшим временным лагом транслировались в различные сегменты гражданской хозяйственной системы.

В результате новые технологии, разработанные "для войны", обеспечивали в гражданских сегментах мирового рыночного хозяйства систему мультипликативных эффектов, в том числе в виде появления новых "технологических укладов". В качестве примеров можно назвать хотя бы ядерную энергетику, технологии пластмасс, технологии связи, компьютерные технологии, спутниковые технологии и т.д.

Далее, именно потребности "холодной войны" и сопутствовавших ей "локальных войн" вызвали к жизни, как массовое явление, новые "технологии создания новых технологий", которые иногда называют "инновационно-проектными технологиями".

Прототипом здесь был знаменитый "Манхэттенский проект" времен Второй мировой войны (1942-1945 гг.) по созданию американской атомной бомбы. Но последующие этапы "холодной войны" создали ситуацию, когда проектная технология "манхэттенского" типа стала востребоваться достаточно систематически (при решении, прежде всего, задач военно-стратегического характера). В качестве наиболее ярких и широко известных примеров такого востребования можно назвать американскую космическую программу "Аполло" по высадке человека на Луне, а также рейгановскую программу "Стратегической оборонной инициативы".

Отметим, что в СССР решение задач поддержания военно-технологического паритета с США-НАТО проводилось в достаточно близких форматах. Были в СССР и соответствующие программно-проектные технологии создания инноваций (с прототипом в виде так называемых "научных шарашек" времен Второй мировой войны и первых послевоенных лет). Были крупные технологические прорывы в военной

сфере, наиболее яркими примерами которых стали запуск первого спутника и первого космонавта.

Не было лишь одного: широкой и регулярной, инфраструктурно обеспеченной трансляции новых технологий, созданных для военных целей, в сферу гражданского хозяйства. Почти все, что происходило в военном сегменте советской экономики - делалось в "закрытых" городах, на "режимных" предприятиях и под завесой строгой секретности.

В результате - не было доведения этих новых технологий до уровня товаров для промышленности и потребительского рынка. А значит, не было мультипликации эффектов от инновационных успехов "оборонки" на народно-хозяйственную систему в целом.

Высокотехнологичный оборонный комплекс, отсеченный от рынка, существовал сам по себе. И потому, без "подпорки" в виде массового товарного производства, не мог реализовать свои достижения в форме новых технологических укладов.

А низкотехнологичный (несмотря на ряд выдающихся научно-технологических прорывов в отдельных отраслях) гражданский хозяйственный комплекс - был сам по себе. И оказывался - именно как система - все более оторван от все более "постиндустриальной" современности мирового рыночного хозяйства.

Экономическая система, основанная на таком разрыве между высокими технологиями и массовым производством, не могла выдержать соревнование с рыночной экономикой совокупного Запада, даже при совершенстве структуры и качества ее командно-административного управления.

А поскольку это управление было, как мы сегодня знаем, крайне далеко от совершенства - эта система под гнетом "гонки вооружений", спровоцированной "холодной войной" и локальными войнами, просто надломилась и рухнула. Последними "добивающими" ударами по советской экономической системе стали ввязывание Советского Союза в затяжную войну в Афганистане, а также инициированное США по договоренности с Саудовской Аравией обрушение мировых нефтяных цен в 1985 г., лишившее экономику СССР основного источника валютных поступлений (2).

И в 1985 году в СССР началась "перестройка".

При этом военные расходы почти во всем мире начали резко сокращаться. Что наглядно иллюстрируется табл. 10.1

Таблица 10.1.

Военные расходы в мире (млрд. долл. в постоянных ценах).

	Страны, блоки, регионы	1985 г.	1998 г.
1.	Страны НАТО	620,5	471,6
2.	Страны Европы, не входящие в НАТО	25,5	22,4
3.	Средний Восток и Северная Африка	83,9	60,4
4.	Центральная и Южная Азия	13,6	21,1
5.	Восточная Азия, Австралия и Новая Зеландия	112,0	127,0
6.	Центральная и Латинская Америка	23,1	39,0
7.	СССР	364,7	57,1
	Всего в мире	1254	809

Источник: The Military Balance 2000/2001, London, 2000, p.302

При этом основные военные расходы в НАТО несли США. Причем эти расходы достигли максимума - 402 млрд. долл. - в 1987 г., а к середине 1990-х годов снизились более, чем на 100 млрд. долл.

Однако окончание холодной войны и последующий распад "советского блока" и Варшавского договора, а затем и СССР - привели не только к очень значимому сокращению военных расходов и перетоку инвестиционных средств государственных бюджетов в другие секторы национального хозяйства. Они одновременно вызвали одну из самых фундаментальных и масштабных трансформаций мировой рыночной экономической системы.

10.2. Трансформации рыночной мирохозяйственной системы в результате окончания "холодной войны"

Первым и главным фактором, предопределившим трансформации мировой рыночной экономики под влиянием "краха социализма", оказалось фактическое снятие "противостояния двух систем". И, по мере осознания совокупным Западом прекращения этого противостояния (а осознание это произошло в полной мере далеко не сразу), в мировой рыночной экономической системе начали происходить следующие изменения:

1. Расширение территории мирохозяйственной рыночной игры. Как в форме рыночных трансформаций экономических систем бывших стран "социалистического блока" в Европе и СНГ, так и в форме последовательной экспансии экономических субъектов и капиталов "старых" рыночных государств на "постсоветское" пространство.

Как следствие - началось постепенное вовлечение в мирохозяйственный рыночный оборот все большей доли совокупных ресурсов "новых постсоветских рыночных стран", включая ресурсы:

- сырьевые;
- технологические;
- инфраструктурные;
- основные фонды, и т.д.

2. Снятие необходимости военной опеки "старшего американского брата" для противостояния СССР предопределило гораздо большую свободу "эгоистичного" экономического поведения стран совокупного "Запада" на мировой экономической сцене. Как следствие, началось последовательное повышение остроты конкуренции между странами Запада за позиции на рынках. Включая усиление торговых, тарифных, финансовых и т.д. экономических войн между этими странами.

Одновременно началось переосмысление и переконфигурирование множества устоявшихся экономических союзов, сопровождающееся разрывом или ослаблением старых и созданием новых финансово-ресурсно-товарно-технологических альянсов и конфигураций как на уровне отдельных национальных предприятий, так и на уровне финансово-промышленных групп (ФПГ) и транснациональных корпораций (ТНК).

Одним из факторов проявления новых, более острых конкурентных отношений - стала резкая интенсификация процессов укрупнения компаний, включая волну слияний и поглощений, приводящую к фактическим олигополиям на большинстве национальных рынков.

3. Открывшиеся в результате прекращения "холодной войны" возможности частичной конверсии оборонно-ориентированных производств не остановились на собственно военном сегменте национальных экономик. В ряде стран совокупного Запада начались процессы довольно массовой приватизации предприятий и компаний стратегического значения в смежных отраслях, включая крупномасштабное гражданское производство и инфраструктуру.

Так, например, во Франции, Великобритании, Германии, Италии, Швеции, Испании, Нидерландах приватизацию подобных госпредприятий с 1991-1993 гг. начинают считать не только механизмом повышения конкурентного качества национальных экономик, но и важным источником покрытия бюджетных дефицитов и выплаты госдолга. Причем совокупные поступления от приватизации в бюджеты перечисленных стран за 1994-1999 гг. составили более 100 млрд. долл. (3).

4. При этом нужно подчеркнуть, что реального "ухода государства из экономики" практически ни в одной из развитых стран в этот период не произошло.

Так, в частности, во Франции, Италии, Швеции государство проводило процесс приватизации в основном таким образом, чтобы "уходя - остаться". Во Франции, например, для этого использовались такие инструменты, как сохранение в приватизируемых предприятиях значительных госпакетов акций, использование механизма "золотых" акций, создание в приватизируемых компаниях "твердых ядер стабильных акционеров" (то есть акционеров, связанных обязательствами не продавать свои акции в течение определенного периода).

Кроме того, дополнительными механизмами сохранения национального госконтроля над приватизируемыми предприятиями оказывалось введение предельных объемов акционерных пакетов для иностранных инвесторов (в разных странах, как правило, от 10% до 25%), а также наделение государства правом вето в отношении акционеров-нерезидентов, контролирующих пакеты акций свыше определенного размера (во Франции - более 5%).

В связи с этим стоит привести высказывание Министра финансов Франции Д.Стросс-Кана осенью 1999 г. "... немцы склонны считать, что у государства не должно быть желания участвовать в крупных промышленных рискованных начинаниях... пример "Эйрбаса" показывает обратное... И "Эйрбас", и "Ариана" только потому и существуют, что этого хочет государство, и у нас нет никакого резона отказываться от механизмов, которые хорошо действуют". (4)

Наконец, приватизация (и в том числе процессы конверсии части военной промышленности) после окончания "холодной войны" - вовсе не привела к сокращению экономического фактора государства в развитых странах Запада. Так, например, доля госрасходов в ВВП с 1990 г. по 1999 г. возросла в большинстве этих стран следующим образом:

США - с 33,7% до 36,0%
Германия - с 43,3% до 45,0%
Франция - с 49,1% до 51,4%
Италия - с 43,3% до 46,7%
Бельгия - с 47,9% до 49,4%.

И лишь в Великобритании, Швеции, Нидерландах доля госрасходов в ВВП за указанный период незначительно уменьшилась. (5).

5. После окончания "холодной войны" началось форсированное выделение и рост в прежнем "антисоветском" рыночном мир-экономическом пространстве новых

"центров сил", готовых все более жестко конкурировать с США за долю в мировом ресурсе экономической власти.

Наиболее известный и обсуждаемый пример - Европейский экономический союз.

Другие примеры - растущий беспрецедентными темпами Китай (с его в значительной мере зависимой "экономической периферией" в Юго-Восточной Азии), в вероятной перспективе - комплекс экономик исламских стран (где именно после окончания "холодной войны началось обсуждение возможности создания собственной валюты - "золотого динара") и, в перспективе, Индия.

6. Снятие контрастности военно-политических и экономических границ эпохи "холодной войны" привело к существенному общему росту трансграничных (международных) перетоков ресурсов, включая финансы, материальные ресурсы, услуги и миграции рабочей силы. И это повышение "открытости границ" приводит, наряду с позитивными мир-экономическими результатами, к появлению комплекса новых, иногда крайне сложных и болезненных, проблем.

В частности, оказалось, что очень острой проблемой "нового мира после холодной войны" становится массовая миграция, прежде всего в "богатые" рыночные страны. По данным ООН, количество мирового населения, проживающее за пределами стран своего гражданства, с 1990 г. по 1995 г. возросло с 98 млн. чел. до 125 млн. чел. Причем из указанного количества в 1995 г. более 30 млн. чел. являлось нелегальными иммигрантами (6).

Еще важнее то, что плодами указанной "открытости границ" оказался в наибольшей мере способен воспользоваться криминальный сегмент мировой экономики.

С одной стороны, этот сегмент оказался пополнен "новым криминалитетом" из постсоветских государств Европы и СНГ. (Подчеркнем, что в этих государствах, в силу неинституциональной специфики форсированных рыночных реформ, доля криминального и субкриминального сегмента в хозяйственной системе и производстве реального ВВП оказалась заметно выше, чем в большинстве "старых" рыночных стран).

С другой стороны, "новый криминалитет" оказался наиболее готов к установлению прочных хозяйственных связей с традиционными криминальными сообществами, давно занявшими мощные позиции в системах мировых рынков. И в том числе - в системе рынков "отмывания грязных денег", производства и распространения наркотиков, нелегального оборота оружия, "торговли людьми", криминального игорного бизнеса, рэкета и т.д.

7. Концентрация мировых финансовых ресурсов на хозяйственной экспансии на "постсоветские" территории, ставшие после окончания "холодной войны" и распада "мира социализма" доступными для рыночного освоения, привела к резкому снижению внимания мировых центров финансов и технологий к слабым экономикам (в первую очередь в Африке, отчасти в Латинской Америке и Восточной Азии).

В результате состояние множества таких экономик стало резко ухудшаться и приближаться к катастрофическому. Разрыв в подушевых доходах и "качестве жизни" между странами "первого" и "третьего" мира быстро увеличился и продолжает расти. Для групп наиболее богатых и самых бедных стран разрыв в подушевом доходе составил к началу XXI века около 70 раз! И в связи с этим в мировой экономической литературе для обозначения данного феномена появляются даже новые определения "четвертый мир", "глубокий Юг" или, еще грубее и откровеннее, - "несостоявшиеся государства" (7).

8. Дестабилизация мировой системы хозяйства, связанная с "пост-биполярной перестройкой" политического и экономического лица мира, создала новые факторы инвестиционных рисков. И вызвала к жизни появление все более сложной и изощренной системы страхования рисков. Главную роль в такой систем страхования рисков начало играть хеджирование при помощи вторичных производных финансовых инструментов (деривативов).

Однако деривативы, которые были созданы (и сначала использовались) для управления рисками и страхования рисков, очень быстро стали инструментами расширения спекулятивной игры на финансовых рынках. Особенно бурным этот процесс стал с середины 1990-х годов, с развитием и повсеместным внедрением систем "электронной биржевой торговли". По данным Генеральной счетной палаты США, объем операций с деривативами только в период с 1990 г. по 1993 г. вырос с 1,7 трлн. долл. до 12 трлн. долл. А оценки объема этого рынка на 2001 г. составляют не менее 90-110 трлн. долл. (8,9)

Причем операции с деривативами оказались, фактически, вне системы современного правового регулирования. А неуклонное наращивание их объемов парадоксальным образом повышает системную неустойчивость мировых финансовых рынков, увеличивая, а не снижая инвестиционные риски.

В той мере, в какой распад "пост-ялтинской" мировой биполярной политико-экономической системы в результате завершения "холодной войны" является необратимым (а эта необратимость сегодня вряд ли у кого-то вызывает сомнения), ликвидация мир-экономических последствий действия большинства перечисленных тенденций, видимо, вряд ли возможна.

Причем именно фундаментальная трансформация мировой экономики в результате окончания "холодной войны" в настоящее время признается одним из важнейших факторов, приведших в конце XX - начале XXI вв. к наращиванию кризисных явлений в мировой хозяйственной системе.

10.3. "Новые войны" последнего десятилетия XX века и мирохозяйственные трансформации

Постепенный выход США после завершения "холодной войны" на роль единственной сверхдержавы и контролера "глобальной системы мировой ответственности" - был во многом связан с тем геополитическим, геоэкономическим и военно-политическим вакуумом, который возник после распада СССР. США оказались наилучшим образом подготовлены к заполнению этого вакуума, и в полной мере воспользовались обстоятельствами.

Однако по части заполнения геополитического и военно-политического вакуума ситуация оказалась весьма проблемной.

Прежде всего, фактический уход СССР и ее правопреемника, России, из ряда регионов мира, бывших ранее ареной "сверхдержавного соперничества", не мог не повлечь за собой процесса, который политические аналитики уже в начале 1990-х годов назвали "переделом советского наследства". Причем наиболее жесткие формы этот передел (в который в явных и неявных формах включились географические соседи, бывшие "метрополии" эпохи колониализма и Китай) приобрел в Африке южнее Сахары.

Беспрецедентные по масштабам гражданские войны и локальные межгосударственные вооруженные конфликты в Восточной, Центральной и Западной

Африке привели в последнем десятилетии XX века, по оценкам ООН, к сгону с земель более 11 млн. чел.

При этом только в войне в районе Великих Озер в 1994-1995 г. (которую тогдашний Госсекретарь США М.Олбрайт назвала "первой африканской мировой войной") погибло от военных действий, голода и болезней около 1,7 млн. чел. Не менее 1,1 млн. жертв принесла в последнем десятилетии XX века война в Анголе.

Десятки тысяч убитых и сотни тысяч искалеченных - итоги шедшей в это же время перманентной гражданской войны в Сьерра-Леоне, еще больше жертв принесла война между Эфиопией и Эритреей. Наконец, по последним данным экспертов ООН, в ходе вооруженных конфликтов между мусульманами и христианами на юге Судана, а также от голода и болезней, в период с 1993 по 2001 гг. в этой стране погибло около 2 млн. чел.

Описанные события (а гражданские войны в Демократической республике Конго, Судане, Съерра-Леоне и ряде других государств Африки продолжаются до сих пор) привели к катастрофическим последствиям для социально-политической ситуации и экономического положения в огромных регионах Африки. В результате, по статистике ЮНЕСКО, доля населения Африки, которое живет на сумму менее 1 доллара в день, за последнее десятилетие XX века возросло на 12-15%. Что, помимо голода и широкого распространения болезней (включая СПИД, туберкулез, тропические лихорадки), приводит к вовлечению значительной части молодого и активного населения в криминальную и "военно-трофейную" экономику. А одновременно, по ряду последних сообщений, обеспечивает поставку новых кадров для "террористических войн".

Причем очень сходные процессы получили в этот период широкое распространение не только в Африке, но и на Балканах (гражданские войны в ходе распада Югославии) и в ряде постсоветских республик (войны в Карабахе, Абхазии, Приднестровье, Таджикистане). И все эти войны неизменно приводят не только к глубокому распаду социально-политической инфраструктуры общества, но и к крайней примитивизации систем соответствующих локальных экономик (переход от нормальных товарно-денежных рыночных отношений к бартеру, простейшим формам продуктообмена, присваивающим "военно-репарационным" субукладам и т.д.).

В результате накопления указанных тенденций произошло то, что современные эксперты называют "разделением человечества" и определяют, как катастрофическую (и уже вряд ли реверсируемую) поляризацию населения планеты по параметрам социально-экономического развития. В которой, помимо старого деления стран и регионов на "первый", "второй" и "третий" мир, появился "четвертый мир" социально-экономического регресса и деградации (10).

Но в "открытой" после окончания "холодной войны" системе мировых рынков, при отмеченном выше повышении трансграничной мобильности населения, описанная локальная "конфликтная" деградация хозяйственно-экономических и укладных систем - не может не транслироваться в той или иной мере на глобальную мир-экономику. Которая в результате начинает воспроизводить во все больших масштабах соответствующие криминальные и субкриминальные модели экономического поведения.

По утверждениям авторитетных экспертов, описанные процессы возникновения локальных войн и сопутствующего социального и экономического регресса, которые ранее жестко блокировались двумя "сверхдержавными патронами" слабых стран "третьего мира", стали возможны лишь в связи с завершением "холодной войны" и началом передела "советского наследства". И эти же процессы одновременно оказались одной из важнейших причин описанного выше погружения ряда стран "третьего мира" в упомянутый "четвертый мир", или так называемый "глубокий Юг".

А потому не случайно скандальный международный форум ООН по народонаселению в Иоханнесбурге в начале сентября 2001 г. (непосредственно перед терактами в Нью-Йорке и Вашингтоне) основные обвинения в бедственном положении Африки предъявил в адрес единственного мирового субъекта, заявившего себя как держателя "глобальной ответственности" - в адрес США.

В то же время в части повышения своего влияния на глобальную геоэкономическую сферу США после завершения "холодной войны" добились весьма впечатляющих успехов.

Как уже сказано выше, "постбиполярная" экономика оказалась (что естественно для всех эпох глобальных мировых трансформаций) экономикой повышенных конъюнктурных рисков. А одновременно в мире, включая США, в ходе частичной конверсии военных расходов (см. выше табл. 10.1) появились значительные дополнительные инвестиционные деньги. В этих условиях существенная часть указанных денег хлынула на наиболее надежный с точки зрения конъюнктурных рисков американский фондовый и финансовый рынок.

Возник самоподдерживающийся процесс роста капитализации американских рынков, в котором приток капиталов и рост спроса на ценные бумаги быстро повышал фондовые индексы, а рост фондовых индексов толкал вверх объемы инвестиций. В результате в начале 2000 г. средняя капитализация американских компаний более, чем в 30 раз превышала размер чистой годовой прибыли (ситуация, которой не было даже в 1929 г., в преддверии Великой депрессии).

Причем особенно мощным и беспрецедентным по этот процесс оказался в сфере так называемой "новой экономики" (точнее, "информационной экономики"). Где на рынке акций высокотехнологичных компаний NASDAQ капитализация превысила чистую годовую прибыль в среднем более, чем в 200 раз, а по отдельным компаниям - более, чем в 1000 раз (11).

Отметим, что фондовые и финансовые рынки США (и, отчасти, Западной Европы) оказались дополнительно существенно "подогреты" мировым кризисом 1997 - 1999 гг., когда инвесторы, потерявшие значительные средства на обрушившихся рынках Восточной Азии, Латинской Америки и других регионов, начали массированный перевод денег в относительно спокойные американские и европейские "финансовые гавани". Причем детальный анализ обстоятельств указанного кризиса (об их содержании см. ниже) дал некоторым аналитикам основания назвать его организацию "финансовой войной нового поколения"

Именно этот процесс, по существующим оценкам рыночных аналитиков, подхлестнул формирование к началу XXI века так называемого "финансового пузыря" виртуальной экономики первичных и вторичных ценных бумаг, который начал (пока еще - не слишком катастрофически) "сдуваться" в новом экономическом кризисе 2000 - 2003 гг. (данные на начало 2003 года).

В то же время описанные выше процессы "отвязывания" Европы от американского всеобъемлющего (и в том числе экономического) патронажа - подстегнули процесс финансово-экономической европейской интеграции. Что наиболее явно выразилось во введении в 1999 г. (сначала в безналичный оборот) новой единой валюты - евро.

Сразу же выяснилось, что и в Европе, и во многих других регионах мира доверие к этой валюте оказывается весьма высоко. А это, с учетом совокупного хозяйственно-экономического потенциала Еврозоны, стало очевидным образом угрожать позициям доллара как единственной мировой резервной валюты.

В настоящее время большинство серьезных исследователей признает, что первая крупная "горячая война" в Европе после Второй мировой войны - ***война НАТО против Югославии*** весной 1999 г. - была прежде всего "войной против евро". Так, еще в конце 1998 - начале 1999 гг. в ряде публикаций европейских СМИ мировая пропагандистская кампания против политики Югославии в Косово была оценена, как "подготовка удара в мягкое подбрюшье Европы".

Особенно откровенными стали соответствующие публикации солидных экспертов в Европе и Америке после прихода к власти в США республиканской команды президента Дж.Буша, не связанной жесткими требованиями "политкорректности" в отношении предшествующей "команды Б.Клинтона". И после того, как ключевые фигуры новой американской власти (включая К.Райс) публично признали ошибочность предшествующей политики США на Балканах с ее односторонними обвинениями и "акциями наказания" в адрес сербов. (12, 13, 14).

Не будем здесь вдаваться в обсуждение геополитических последствий этой войны для Балкан, Европы и мира (например, фактический отказ мир-системы от принципов нерушимости национальных границ и неприкосновенности государственных суверенитетов, преодоление Германией "синдрома поражения во Второй мировой войне" и политики отказа он участия ее вооруженных сил в каких-либо военных конфликтах, и т.д.). Отметим лишь принципиально важное для рассматриваемой темы.

А именно - то, что указанная война обеспечила несколько крупных геоэкономических результатов, более всего полезных для США (и, в определенной степени, для исламского мира и Китая):

(1) - обострение внутри ЕС противоречий, связанных с различиями интересов ведущих европейских стран на Балканах, что стало, в значительной мере, тормозом валютной и хозяйственно-экономической евроинтеграции (особенно значимыми здесь являются противоречия между Францией и Германией);

(2) - политическую дестабилизацию не только Южной и Центральной, но и Западной Европы мощными новыми потоками беженцев из зоны войны. Так, поток беженцев только из Косово (и только неалбанцев) в ходе военных действий НАТО против Югославии составил около 350 тыс. чел. (15). Причем большинство этих беженцев направилось в страны Западной Европы (Германию, Бельгию, Италию, Францию, Швейцарию, Нидерланды);

(3) - резкое усиление активности в Европе в ходе и после войны иммигрантской албанской преступности, включая наркооружейную преступность;

(4) - как следствие, значимое повышение во всей Еврозоне межстрановых противоречий и внутриполитических конфликтов, и ослабление этно-религиозной толерантности и социальной стабильности;

(5) - в результате - видимое наращивание в Европе совокупных конъюнктурных рисков и весьма ощутимый и длительный отток капиталов с европейских рынков, приведший к заметному "провалу" большинства европейских экономик как в части темпов роста, так и в части структурных трансформаций в направлении евроинтеграции.

Война в Афганистане 2001-2002 гг, будучи прямым следствием террористических атак на Нью-Йорк и Вашингтон 11 сентября 2001 г., обычно считается прежде всего войной против режима талибов как опорной финансовой базы международного терроризма, и прежде всего "Аль-Каеды". Кроме того, множество аналитиков рассматривает данную войну как механизм обеспечения новых позиций США в Центральной Азии, включая военно-политический контроль над постсоветскими республиками данного региона.

Мир-экономическое значение данной войны при этом, как правило, сводят к усилению американского влияния на политику производства и экспорта на мировые рынки нефтегазовых ресурсов прикаспийских государств.

Однако представляется, что это значение, во-первых, гораздо серьезнее и, во-вторых, выходит далеко за пределы центральноазиатского региона. Так, к весьма значимым мир-экономическим результатам войны в Афганистане следует отнести:

(1) - существенное повышение страновых конъюнктурных рисков для множества государств региона, в том числе центральноазиатских республик СНГ, Пакистана, Ирана. В результате - ухудшение инвестиционного климата в этих государствах и снижение масштабов капиталовложений в указанные страны, прежде всего из Европы;

(2) - как следствие, усиление мер государственного экономического регулирования в ряде стран Центральной Азии, принятие их властью ряда мер по делиберализации экономики (прежде всего, в Пакистане и Иране);

(3) - фундаментальная перекройка мировой карты наркопроизводства и наркотраффика, с наращиванием мощности международных наркофинансовых систем и новым мировым перераспределением наркодоходов.

Так, по данным ООН, в результате войны в Афганистане производство наркотиков в этой стране, резко сокращенное режимом талибов, стремительно растет и за полтора года увеличилось почти в 20 раз. В 2002 г. совокупный урожай опийного мака в стране превысил 200 тыс. тонн, производство опия-сырца достигло 3000 тонн, а оборот денег, вырученных за экспорт афганского героина (около 300 тонн) достиг 25 млрд. долл. (16) .

При этом прогноз наркопроизводства в Афганистане в 2003 г. - не менее 330-350 тонн в пересчете на чистый героин. И эксперты указывают, что основная часть этого гигантского наркопотока поглощается расширяющимися наркорынками в постсоветских республиках, Европе и США.

Полученные за наркотики десятки миллиардов долларов, как правило, "отмываются" в финансовых институтах стран Запада (прежде всего, путем цепочечных операций в банках оффшорных зон). И затем инвестируются не только в другие сферы криминального бизнеса, но и в легальную экономику того же Запада.

По данным ООН, ежегодный оборот мирового наркорынка в начале XXI века составил от 600 до 700 млрд. долл., что сопоставимо с ежегодным оборотом мирового рынка энергоносителей. Причем, в отличие от рынков нефти и газа, наркорынок растет в последние годы весьма высокими темпами.

А потому указанная тенденция "финансовой криминализации" инвестиционного процесса в глобальном хозяйстве - не может не приводить к заметному повышению роли "общекриминального фактора" в мировой экономической системе. Что означает не только наращивание "криминальной доли" в мировом ВВП, но и относительное увеличение финансово-экономического (а значит, и политического) влияния "теневого" сегмента мирового хозяйства, принципиально не поддающегося регулированию легальными институтами и механизмами рыночной экономики.

Прошедшую весной 2003 г. ***войну англо-американской коалиции против Ирака*** обычно называют "войной за нефть", хотя нередко вкладывают в эту фразу очень разное содержание.

Прежде всего, следует считать несостоятельным широко распространенное мнение о том, что цель иракской операции США - добиться снижения цен на нефть до 16-20 долл. за барр. (за счет резкого повышения нефтеэкспорта из Ирака, развала ОПЕК и т.д.). Простой подсчет показывает, что США, при нынешних и перспективных объемах своего нефтяного импорта, выиграют за счет такого снижения цен не более 60-

70 млрд. долл. в год. Что вряд ли покрывает, с учетом затрат собственно военного этапа в 50-60 млрд. долл., а также прямых и косвенных издержек разного характера, расходы на операцию в Ираке (которые оцениваются в 35-40 млрд. долл. в год).

Вряд ли возможно также принять без оговорок версию о том, что цель США - получить контроль за иракскими нефтяными месторождениями, и затем управлять конъюнктурой мирового нефтяного рынка.

Во-первых, в отношении этой версии справедливы те же возражения, что и по поводу снижения цен на нефть.

Во-вторых, США в действительности имели весьма широкие возможности контроля за иракским нефтяным экспортом и масштабом поступлений иракской нефти на рынок и до войны (через механизмы ужесточения либо отмены эмбарго ООН, а также разрешений на инвестиции в Ирак для американских и других компаний).

В-третьих, не только собственно экономические, но и политические издержки для США от военного решения "проблемы Саддама Хусейна" весьма велики и имеют долговременный характер (не менее нескольких лет), а реальные "нефтяные" приобретения от этого решения могут в полной мере проявиться опять-таки не ранее, чем через несколько лет.

Таким образом, объективные мир-экономические результаты войны в Ираке, скорее всего, лежат не в "нефтяной" сфере, понимаемой в ее конкретно-прагматическом рыночном смысле. И потому следует проанализировать с этой точки зрения другие результаты и последствия данной войны.

При таком анализе выясняется, что:

1. Прямой и очевидный результат войны в Ираке - углубление системы расколов в ранее достаточно глубоко интегрированном политическом "организме" совокупного Запада. В первую очередь, речь идет о расколе между Америкой и "старой Европой" (выражение зам министра обороны США П.Вулфовица по отношению к Франции, Германии и Бельгии).

Одновременно возникла система политических расколов внутри Европы - как между "старой" и "новой" Европой (под последней тот же Вулфовиц понимает страны Центральной Европы, сейчас вступающие в ЕС), так и между "членами-основателями" Евросоюза. Причем некоторые из "старых" членов ЕС (в том числе Великобритания, Испания, в какой-то мере Италия) вступили, на стороне США, в достаточно жесткую конфронтацию с франко-германско-бельгийским альянсом.

Указанная система расколов, во-первых, очевидным образом проецируется на финансово-экономическую сферу и резко снижает интегрированность мировой рыночной экономики. Что уже выразилось в начале нового витка "торговых войн" в рамках ВТО, включая конфликты между Европой и США на рынках стали, генетически модифицированной сельскохозяйственной продукции, винопродуктов, косметики и т.д. Во-вторых, эта система расколов неизбежно приводит к торможению и осложнению процесса евроинтеграции и ставит под вопрос те экономические ориентиры развития Еврозоны, которые заданы последними саммитами ЕС.

А все это вместе ставит под серьезное сомнение реализуемую в последние десятилетия модель экономической глобализации (подробнее данный вопрос будет обсужден ниже).

2. Иракская война вновь вынудила большинство стран мира обратиться к осознанию глубокой зависимости своего экономического развития от "нефтяного" энергетического базиса и нефтяного импорта, и начать фундаментальный пересмотр своих энергетических стратегий.

В частности, ее непосредственный результат - активное обсуждение в ряде стран вопроса о существенном сокращении доли нефти в национальных энергобалансах. Прежде всего, за счет увеличения доли газа, ядерной энергетики и использования возобновляемых источников энергии (гидроэнергетики, ветровых, приливных, геотермальных и др. источников).

И этот фактор, безусловно, оказывает и будет оказывать очень глубокое и мощное трансформирующее влияние на мир-хозяйственные тенденции и будущее мировой экономики.

3. Иракская война, подобно предшествующим войнам в Югославии и Афганистане, стала не только площадкой для утилизации старых и испытания новых систем вооружений, но и мощнейшим импульсом для развития и переконфигурации мирового рынка оружия. Так, в частности, уже сейчас (положение на май 2003 г.) в ведущих странах-производителях средств ПВО (включая США и Россию) формируются долгосрочные портфели заказов на поставки соответствующих систем в самые разные государства мира, в том числе весьма далекие от региона Персидского Залива.

При этом военно-промышленные комплексы ведущих стран мира еще до начала войны в Ираке начали получать крупные заказы на разработку и закупки новых вооружений. Можно с уверенностью утверждать, что по итогам войны эта тенденция усилится. Что, в конечном итоге, приведет к наращиванию "военной" компоненты в совокупном мировом производстве, и вызовет соответствующий рост влияния элиты "силовиков" и ВПК на принятие политических и экономических решений.

Готовность многих стран мира следовать этой тенденции, видимо, связана с тем, что она в недалекой перспективе может привести к существенному наращиванию темпов роста ведущих рыночных стран и мировой экономики в целом. И основания для таких расчетов достаточно понятны.

Акцент на развитии ВПК, поддержанного государственными инвестиционными ресурсами, в качестве мотора национального "экономического рывка", - явление в мировой практике широко известное. Так, в частности, неоднократно показано, что хозяйственный комплекс США окончательно преодолел последствия Великой депрессии лишь за счет крупномасштабных программ вооружений, принятых и реализованных в начале Второй мировой войны, когда доля продукции военного назначения в промышленности США достигла, по ряду оценок, 60% (17).

Однако в случае войны в Ираке, вероятно, речь идет о гораздо большем.

4. Война в Ираке - первая в новейшей истории практически чисто "американская" война. В которой, несмотря на вхождение в военную коалицию Великобритании, США впервые заявили о своей готовности и решимости в одиночку противостоять воле подавляющего большинства других стран мира, выраженной, в том числе, в соответствующих решениях международных организаций (в частности, ООН). Как заявил в одном из интервью Г.Киссинджер, "Кого мы должны слушать на планете? Камерун, Гвинея и Ангола не могут выступать в роли судей, когда речь идет о безопасности США". (18)

И фундаментом указанной американской решимости "противостоять миру" стало не только бесспорное американское преимущество в мощи вооруженных сил, но и, прежде всего, готовность демонстрировать и использовать свое экономическое и военно-технологическое превосходство. Причем именно военно-технологическое превосходство стало, по откровенным заявлениям ряда американских политиков,

главной ставкой в борьбе за то, чтобы XXI век стал, по словам тех же политиков, "веком Америки".

В частности, в опубликованной еще в конце сентября 2002 г. новой Стратегии национальной безопасности США прямо говорится, что одной из стратегических целей является недопущение того, чтобы когда-либо какая-либо страна мира могла бы бросить вызов американскому военно-технологическому превосходству, и провозглашается использование принципа "превентивных ударов" по странам, способным в перспективе представлять угрозу для США. Что вызвало достаточно резкие оценки не только в других странах, но и в самих США (19).

С такой постановкой вопроса, естественно, в мире готовы согласиться далеко не все. И вопрос военно-технологической конкуренции в данном контексте оказывается одной из мир-системных проблем, имеющих крайне высокое как геополитическое, так и геоэкономическое значение. Как выразился в частном разговоре один из крупных американских бизнесменов, "США - единственная страна, которая сегодня может выгодно продавать на мировом рынке мощь своих ракет, авианосцев и мобильных аэрокосмических сил".

5. При этом осознание современной эффективной войны как "войны технологий" - резко усиливает внимание к разработкам вооружений новых поколений. Однако в данном случае речь идет не только и не столько о создании новых образцов высокоточного оружия, "нелетального" оружия, "умного" оружия и т.д. Речь идет, прежде всего, о создании тех новых, пока даже малопредсказуемых, технологий, которые сделают возможным создание подобного оружия.

Причем ставка на такие технологии в данном случае, видимо, крайне высока и выходит далеко за пределы собственно военной сферы. И дело здесь в том, что кризисное состояние современной мировой экономики во многом связывают именно с тем, что старые, созданные в 1970-е - 1980-е годы технологические уклады - практически исчерпали свои возможности в качестве "моторов" для "экономики развития". Чему свидетельством, по мнению многих экономистов, описанный выше фактический провал "новой экономики" информационных и телекоммуникационных систем, а также кризисное и неустойчивое состояние так называемого "финансово-информационного" уклада.

Но принципиально новых технологий, способных дать мирохозяйственной системе резкий импульс развития и роста - до сих пор не обнаруживается. И, видимо, один из главных предполагаемых мирохозяйственных результатов войны в Ираке и вполне реальной угрозы ее эскалации на другие страны и регионы мира (в США, в частности, открыто называют в качестве возможных очередных целей Иран, Северную Корею, Саудовскую Аравию, Сирию), - мощный толчок к организации таких научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые способны, в перспективе, привычным путем (через военные технологии к технологиям гражданским) создать предпосылки и технологический базис для новых хозяйственных укладов.

Именно в этом стратегическом мир-экономическом ключе, возможно, следует рассматривать происходящее в последнее время существенное повышение государственных расходов на перспективные военные программы не только в США, но и во Франции, Великобритании, Китае, России и других странах. И именно ради этого, вероятно, нынешняя элита США идет на такие крупные издержки, как риск международной политической изоляции, резкое увеличение, несмотря на острейший бюджетный дефицит, государственных военных расходов, огромный отток финансовых средств нерезидентов (в первую очередь из исламских стран региона Персидского залива) с американских финансовых рынков, и т.д..

Однако "войны новых поколений" далеко не сводятся к созданию и массовыому применению новых средств и технологий вооружений и военной техники. Точнее, говоря о "войнах нового поколения", во многих случаях не имеют в виду войны сколь угодно "умных", совершенных и могущественных технических систем. Под этим, пока достаточно размытым, определением, - лежит огромная сфера деятельности, оказывающая фундаментальное прямое и косвенное трансформирующее влияние на все системы и подсистемы мировой экономики.

10.4. Мир-экономика начала III тысячелетия и "войны новых поколений"

Поскольку подробное описание "войн новых поколений" не входит в цели данной работы, укажем лишь основные из них, в порядке перечисления и оценки характера трансформирующего влияния на сферу экономики.

При этом подчеркнем, что общее свойство указанных войн - практический отказ от применения собственно военной силы, либо крайне незначительное ее использование. Чаще всего речь идет о действиях, которые даже трудно квалифицировать в привычных военных понятиях и терминах. Отчего возникает регулярно встречающаяся в литературе, включая научные издания, путаница.

Так, в специальной военной литературе понятие "войны новых поколений" обычно связывают с системным использованием новых типов вооружений и способов ведения боевых действий (20). Однако более оправданным представляется расширительное понимание войны, которое было задано еще в XIX веке определением К.Клаузевица "война - продолжение политики другими средствами". И не случайно еще тогда, около 200 лет назад (а фактически даже ранее), уже широко использовалось в его "неоружейном" смысле понятие "торговые войны" (между Европой и Америкой, между континентальными странами Европы и т.д.).

С этих позиций, требует расширения и уточнения, прежде всего, понятие "оружия". Что и сделано научным сообществом в последние десятилетия. От того, что новые войны ведутся без применения военной силы или с ее минимальным использованием, подобные войны не становятся по своим последствиям (и в том числе по экономическим последствиям) менее опасными и разрушительными для тех, против кого они ведутся.

Наконец, требуется подчеркнуть, что "войны новых поколений" чаще всего имеют комплексный, системный характер, предполагая одновременное или последовательное использование разных "военных" инструментов и "полей боя".

В числе первых из "войн нового поколения" следует, пожалуй, назвать разного рода ***"информационные войны"***. В том числе знакомые нам по советскому прошлому "пропагандистские войны", а также "психологические войны", "рекламно-маркетинговые войны", "компрометационные войны" и т.п.

Суть этих войн - трансформация и закрепление массовых представлений о реальности (иногда - представлений, крайне далеких от этой реальности), необходимых субъекту, ведущему войну,. Главным "театром военных действий" в таком случае становится совокупное информационное пространство, в котором находится объект информационной атаки.

Так, например, известный американский юрист и аналитик Ральф Нейдер подчеркивает, что после 11 сентября 2001 г. в причастность к терактам Саддама Хусейна верили 3% американцев, а в результате массированной пропагандистской кампании, проведенной в американских СМИ к началу войны в Ираке, в это верили уже

47% населения США (21). Что и сделало возможной широкую поддержку этой "горячей" войны относительным большинством американских избирателей.

Аналогичный опыт пропагандистской войны был использован НАТО (под руководством главы пресс-центра альянса Джимми Шеа) во время войны в Югославии, а также во время международной военной операции в Афганистане. О ближайших прямых мир-системных экономических последствиях указанных войн мы уже говорили выше.

Подчеркнем, что указанные пропагандистские войны включали в себя, в качестве одного из важнейших инструментов пропагандистского воздействия, "психологическую войну". В частности, - широкий показ по телевидению подобранных и смонтированных нужным образом "картинок" (или размещение соответствующих описаний в прессе), шоковым для зрителя образом демонстрирующих вненормативное, "античеловеческое" поведение "врага" (искалеченные трупы, разрушенные здания, страдающие жертвы и т.д.).

"Полем боя" в психологической войне становится нормативно-этические комплексы представлений в сознании и подсознании зрителя и читателя - адресата войны. Шоковые удары по этим представлениям как раз и должны привести к появлению и закреплению негативных образов "врага". Именно и только такой шок - позволяет очень быстро сломить у адресата войны привычные стереотипы рационального восприятия реальности и обеспечить мощный пропагандистский эффект.

Заметим также, что, по оценке известного социолога и психолога М.Кастельса, подобным содержанием "психологической войны", делающим сознание зрителя пластичным и восприимчивым к предъявляемым извне "образам реальности", переполнена мировая массовая кинопродукция последних десятилетий. Тот же Кастельс при этом подчеркивает, что, по данным последних социологических опросов, одним из главных компонентов сознания сегодняшних американцев оказывается психологический шок и страх (22).

Наконец, следует оговорить, что компонент" психологической войны" является, как правило, обязательным инструментарием ведения "компрометационных войн".

Эти войны хорошо знакомы нам в России по "разборкам" в бизнес-сообществе в постсоветскую эпоху. Но не менее активно (хотя обычно более изощренно) они ведутся уже много лет и на Западе, причем не только в сфере бизнеса, но и в сфере большой политики. Так, по признанию одного из американских экспертов, развернутый против президента США У.Клинтона "Моника-гейт" - был одновременно психологической и компрометационной войной.

Не останавливаясь на общеизвестных проявлениях "рекламно-маркетинговых войн" (подробно описываемых в учебниках по современным бизнес-технологиям), подчеркнем, что связанное с ними понятие "агрессивная реклама" прямо адресует к механизмам психологической и компрометационной войны. И не случайно в принятых в большинстве рыночных стран законах о рекламе, как правило, детально прописаны системы запретов, ограничивающие возможности неявного психологического воздействия на адресатов рекламы (25-й кадр и пр.), а также возможности компрометации конкурентов.

Если информационные войны разного типа и содержания оказывают на экономическую систему хотя и мощные, но, как правило, косвенные воздействия, то "***коммуникационно-хакерские войны***" очень часто оказываются направлены непосредственно в жизненные центры локальных и глобальных систем и подсистем экономики.

Причем наиболее часто упоминаемые в прессе случаи банального воровства денег путем проникновения в электронные системы банковских счетов - в этой сфере не главное. Гораздо важнее и серьезнее - массированные удары по современным структурам глобальных коммуникаций и автоматического управления, от которых с каждым годом все более зависит устойчивая работа не только мирового хозяйства, но и систем и инфраструктур жизнеобеспечения.

Так достаточно широко известны эпизоды, когда при помощи атак "компьютерных вирусов" на системы глобального Интернета "сетевые преступники" (хакеры) наносили совокупной мировой экономике ущерб, исчисляющийся миллиардами долларов.

Не менее известны случаи, когда, успешные атаки хакеров выводили из строя, с соответствующими экономическими потерями, крупные корпоративные информационные системы, надолго парализуя работу гигантских компаний, банков и финансово-промышленных групп.

Малоизвестны и не афишируются, но достаточно активно обсуждаются в узких финансовых кругах неоднократные попытки хакерских атак на глобальные системы мировой электронной торговли, включая электронные системы фондовых и валютных бирж. И хотя эти системы исключены из "общих" мировых коммуникаций сети Интернет и снабжены многоуровневыми инструментами шифрования и защиты хранимых и передаваемых данных, специалисты утверждают, что абсолютных гарантий от хакерских атак на эту "сердцевину" мировой экономики, в которой ежедневно движутся активы ценой триллионы долларов, - нет и не предвидится.

Наконец, известны случаи попыток проникновения хакеров в специализированные электронные системы обеспечения работы крупнейших мировых военных и разведывательных ведомств, а также промышленных объектов особой опасности (атомных электростанций, крупнейших гидроузлов, химических и нефтехимических комплексов и т.п.). Конечно, авторы-разработчики этих систем, видимо, не без оснований категорически отвергают какую-либо возможность несанкционированного проникновения или успешных информационных диверсий в отношении подобных систем

Однако, в конце концов, до сих пор никто не опроверг сенсационное (и впоследствии ни разу не повторенное) сообщение крупнейшего американского телеканала утром 11 сентября 2001 г.. Где говорилось, что прорыв самолетов с террористами к Нью-Йорку и Вашингтону оказался возможен по той причине, что в результате хакерской атаки была временно парализовано компьютерное управление глобальной спутниковой системой слежения и оповещения американского Аэрокосмического агентства НАСА (23).

Еще более непосредственное влияние на национальные и мировую экономику оказывают разного рода ***"финансовые войны"***.

Около 200 лет назад один из типов "финансовой войны" был развязан Англией против Франции, путем засылки на континент крупных партий фальшивых денег. Сходная по смыслу "локальная" финансовая война была проведена преступными сообществами Чечни против финансовой системы России в начале 1990-х годов, когда преступники изготавливали и предъявляли к оплате фальшивые банковские платежные документы.

Аналогичные войны сейчас ведутся преступными сообществами различных стран против локальных и глобальной экономик за счет производства фальшивых национальных банкнот, а также фальшивых долларов США. По некоторым оценкам,

мировая масса фальшивых долларовых банкнот в конце 2002 г. составляла порядка 120 - 130 млрд. долл..

Однако особые возможности для "финансовых войн новых поколений" возникли тогда, когда, с одной стороны, появились громадные массы свободных капиталов спекулятивного характера, не привязанные к "металлизированным" денежным системам (см. выше) и, с другой стороны, были созданы нормативная база (открытые, за рядом исключений, страновые финансовые рынки) и технические инструменты (системы электронных бирж) для перемещений таких капиталов.

Последние обстоятельства (возникшие и осознанные примерно к середине 1990-х годов) создали в межстрановых и межрегиональных трансакциях спекулятивных капиталов качественно новую ситуацию. Основные параметры этой ситуации заключаются в следующем:

- спекулятивные портфельные инвестиции огромных объемов могут перемещаться с рынка на рынок буквально за считанные минуты или часы;
- скорость движения таких капиталов уже принципиально превосходит скорость осмысления инвесторами информации о характере движения этих капиталов, из-за чего риск личного управления подобными инвестициями резко возрастает;
- в связи с этим управление спекулятивными портфельными инвестициями, как правило, передается от инвесторов профессиональным наемным менеджерам - управляющим соответствующих инвестиционных банков, фондов и групп;
- число таких управляющих, реально контролирующих триллионные (в долларах) объемы ежедневных капитальных трансакций, неуклонно сокращается.

По современным оценкам, уже к 1997-1998 гг. управление основной массой мировых спекулятивных капиталов оказалось сосредоточено в руках группы менеджеров численностью первые сотни чел., причем большинство этих лиц работает в американских инвестиционных институтах (24). Очевидно, что сколько-нибудь согласованные действия хотя бы незначительной части указанных менеджеров (неважно, осознанные, то есть непосредственно "военного" характера, либо спонтанные, основанные на необходимости принятия срочных решений в условиях недостатка времени на осмысление ситуации) - способны привести к фундаментальным долгосрочным последствиям для всей мировой экономики.

Именно в этих условиях оказались возможны целенаправленные финансовые атаки на крупнейшие региональные хозяйственные зоны, приводящие к экономическим кризисам мирового масштаба.

Первым из таких кризисов, связанных с "финансовой войной нового типа", видимо стал мировой кризис 1997 - 1999 гг.. Открывшись массированным лихорадочным оттоком спекулятивных капиталов с рынков стран Юго-Восточной Азии, в ходе которого одна за другой начали "рушиться" региональные валюты, этот кризис быстро распространился на весь мир. Наиболее пострадавшими из достаточно крупных экономик мировой "финансовой периферии" оказались прежде всего Индонезия, Южная Корея, Малайзия, Бразилия и Россия (25). Однако и "финансовый центр" мирового хозяйства в виде самых мощных стран ЕС, Японии и даже США - получил в результате развития данного кризиса достаточно болезненный "стагнационный" удар.

Более подробный анализ обстоятельств и последствий этого кризиса дан ниже. Здесь лишь укажем, что последовательное наращивание описанных тенденций в управлении спекулятивными капиталами - неуклонно повышает совокупные конъюнктурные риски мировой финансовой системы и ее кризогенный потенциал.

Особое положение среди "войн нового поколения", оказывающих значимое влияние на мировую экономику, занимает сегмент "***протестных войн***".

Некоторые элементы таких войн давно и широко известны и берут начало в стачечных движениях начала прошлого столетия. Так, например, в мировой научной и художественной литературе (включая романы Т.Драйзера) достаточно подробно описано применение "протестных войн" работников, организуемых через подкупленных профсоюзных лидеров, для установления монополий на рынках, и даже для дестабилизации ситуации в ключевых сегментах хозяйства или общей политической дестабилизации.

Однако на современном этапе, в рамках глобализации, "протестные войны" заметно трансформировались и привели к появлению, в частности, такого нового феномена, как "***антиглобалисткая война***".

Объединив в себе крайне противоречивые по целям и идеологии группы, движения, неправительственные организации (от "черных анархистов" до "экологистов", от "религиозных традиционалистов" до "радикальных националистов", от "социалистов" до "неофашистов" и т.д.), антиглобалистское движение быстро стало весьма значимым фактором именно глобальной, мировой политики и экономики.

Оно, с одной стороны, даже частично институциализировалось, учредив и собирая свой ежегодный форум в бразильском Порту-Аллегри, альтернативный заседаниям ВТО, МВФ, Всемирного банка и G-8. Оно, с другой стороны, сохраняет подчеркнуто неформальный характер, отказываясь создавать какие-либо постоянные организационно-управленческие структуры.

Принципиально новой особенностью "антиглобалистской войны" при этом оказывается ее распределенный, "сетевой" характер, когда невозможно обнаружить и выделить какого-либо ответственного субъекта войны или адресата возможного "диалога о мире". Этот адресат оказывается как бы везде - и нигде. Атака - есть и нарастает. А субъект атаки - вездесущий "никто", с которым принципиально невозможно вступить в непосредственный контакт и какие-либо долговременные отношения.

Однако при этом данный "никто", данное антиглобалистское движение - обнаружило способность собирать и выводить на улицы крупнейших городов мира человеческие массы в сотни тысяч человек. И события последних лет во время массовых антиглобалистских акций в Сиэтле, Праге, Генуе, Давосе, а также их мир-экономический резонанс, - показали, что "антиглобалистская война" становится все более значимым фактором трансформации мировой экономики.

Так, в частности, во время встречи G-8 на Окинаве в июле 2000 г. лидеры стран "восьмерки" выпустили коммюнике, в котором официально признается справедливость ряда опасений, связанных с неолиберальной экономической глобализацией (26).

Но, видимо, гораздо важнее то, что антиглобалистское движение инициировало широкий спектр профессиональных экономических и социологических исследований, в которых подвергается обстоятельному анализу неолиберальная концепция глобализации и выявляются ее фундаментальные ограничения и ошибки (см., например, 27, 28). И еще более важно то, что именно "антиглобалистская война" в немалой степени способствовала тому, что проблема издержек неолиберальной глобализации оказалась в центре внимания важнейших мировых политических и конфессиональных институтов. Так, в 2000 - 2001 гг. соответствующие документы на эту тему с осуждением принципов и практики происходящей экономической глобализации выпустили ООН, Ватикан, Русская Православная церковь и т.д.

В связи с этим ряд исследователей указывает, что именно под давлением указанной "протестной войны", начатой и массово развернутой антиглобалистским

движением, сейчас происходит осмысление и трансформация мир-экономической глобализационной концепции. И что последствия этой трансформации (а именно - выбор новой стратегической модели глобализации), - видимо, будут иметь определяющее значение для будущего мировой экономической системы XXI века.

Наиболее актуальной из "войн новых поколений", с точки зрения ее прямых и косвенных влияний на трансформации мировой экономики, в начале нового века стала, видимо, "***террористическая война***".

Собственно, международный терроризм с крупными экономическими последствиями - явление вовсе не новое, о чем уже много сказано и написано. Однако новизна именно современного терроризма XXI века, особенно ярко выявленная и подлежащая осознанию после терактов сентября 2001 г. в Нью-Йорке и Вашингтоне, состоит, прежде всего, в следующем:

1. Новый терроризм оказывается достаточно мощным и технологически и интеллектуально вооруженным, чтобы атаковать практически любые системы мировой инфраструктуры в любых регионах.

2. Новый терроризм оказывается не только международным, но и сущностно сетевым, распределенным. То есть к нему приложимо все то, что выше было сказано по поводу антиглобалистского движения: множественные анонимные заказчики, множественные анонимные исполнители, множественные анонимные центры принятия решений и отсутствие субъекта, с которым можно вести какой-либо диалог по поводу прекращения террора.

В связи с этим заметим, что обвинение в терактах 2001 г. "Аль-Каеды" и Бин-Ладена, а также связанных с ними исламских организаций, - видимо, определенное упрощение ситуации, психологически удобное для элиты и масс, но вряд ли способствующее выработке стратегии противодействия. В пользу этого предположения, в частности, говорит то, что почти два года весьма активной международной борьбы, против Аль-Каеды и родственных ей структур, включавшие две "горячие" войны в Афганистане и Ираке, - не только не привели к ликвидации террора, но и, напротив, существенно повысили его интенсивность во всем мире.

Последние серии крупных терактов в Саудовской Аравии, Марокко, Чечне, Израиле, Афганистане, Ираке (данные на май 2003 г.) показывают, что сетевая система мировой "террористической войны" вовсе не ослаблена, а лишь наращивает свой потенциал.

3. Новый терроризм, по указанным причинам, практически не поддается ликвидации привычными, имеющимися в распоряжении государств и международных институтов, силовыми, разведывательными и контрразведывательными средствами. Контртеррористические операции, за редкими исключениями, оказываются, таким образом, лишь запаздывающим реагированием (иногда - относительно успешным наказанием) за уже произошедшие теракты.

4. Новый терроризм, в отличие от его прежних, в том числе международных, форм, не выдвигает каких-либо конкретных социальных, политических или экономических требований, выполнение которых может стать условием его прекращения. Этот новый терроризм атакует современную мировую цивилизационную систему, как целое, включая ее социальные, политические и экономические субсистемы.

5. Соответственно, новый терроризм не может быть в каком-либо смысле "куплен" или выведен на малозначимую периферию мировой жизни за счет тех или иных политических, социальных или экономических уступок.

По утверждению тогдашнего главы Казначейства США П.О'Нила, подсчитанные прямые и косвенные убытки от терактов в США 11 сентября составили к середине 2002 г. не менее 120 млрд. долл. Сопоставимые по размерам убытки принесли эти теракты и в остальных странах мира (в первую очередь за счет сокращения объемов международного туризма, авиаперевозок, а также общей деловой активности в ряде отраслей).

Суммы, конечно, огромные. Однако еще никто не подсчитал те косвенные потери национальных и мировой экономик, которые связаны с "постсентябрьским" ухудшением мирового инвестиционного климата. В частности, многие авторитетные эксперты считают, что нынешние рецессионные или кризисные явления в экономиках США, стран Европы, Японии, Израиля и т.д. - в решающей степени связаны с крайней растерянностью и осторожностью инвесторов, возникшей в результате ведущейся в последние полтора года "террористической войны".

И в связи с этим стоит вспомнить очень значимую фразу одного из сподвижников Усамы Бин-Ладена, муллы Омара, которую процитировал в одной из своих передач весной 2002 г. катарский телеканал "Аль-Джазира": "Мы создадим им хаос". А также несколько выступлений главы Федерального резерва США А.Гринспена весной 2003 г., в которых ключевым словом оказывалось "неопределенность" (29).

Понятия "хаос" и "неопределенность" - видимо, оказываются очень важными новыми рамочными факторами, которые в начале XXI века становятся крайне значимыми для тенденций развития мировой политики и экономики. Более того, некоторые специалисты считают, что понятия "неопределенности" и "хаоса" становятся инструментальными концепциями для выработки новых стратегий действий в усложняющемся глобальном мире.

В связи с этим нужно отметить, что сейчас некоторые экономисты и социологи начинают всерьез рассматривать возможность приложения так называемой "теории хаоса", которая разрабатывается в современной физике (в частности, школой И.Пригожина), к описанию социально-экономических процессов. Причем эти представления оказываются не чужды и крупным политикам, ответственным за принятие стратегических решений.

В частности, ряд источников отмечает, что представления о "неопределенности" и стратегии действий в условиях неопределенности давно и постоянно находятся в центре внимания уже упомянутого выше заместителя главы военного ведомства США П.Вулфовица (30). И, видимо, Вулфовиц в таком интересе не одинок.

Разумеется, приведенным описанием перечень реализуемых в начале XXI века "войн новых поколений" не исчерпывается. Однако, с точки зрения влияния на трансформации локальных хозяйственно-экономических систем и мировую экономику в целом, данный список достаточно показателен.

При этом главным интегральным признаком, объединяющим все перечисленные типы "войн новых поколений", видимо, оказываются непредсказуемые, разнонаправленные и противоречивые, в том числе психологически шоковые, воздействия на центры принятия решений, инвесторов и потребителей. Результаты этих войн иногда очевидны и массированно освещаются СМИ, иногда малозаметны и проходят даже мимо внимания специалистов.

Однако эти результаты, постепенно накапливаясь количественно, в конце концов создают новое качество той социальной, экономической, политической, общенормативной среды, в которой живет и развивается мировая экономическая система. Эти результаты неуклонно меняют, сдвигают, трансформируют и группы

принятия стратегических решений, и предпринимательское сообщество, и широкие массы работников и потребителей продукции мирового хозяйства.

Причем сдвиги эти происходят (приведенное выше свидетельство об особом интересе Вулфовица к "неопределенности" не случайно) в направлении "жизни в непредсказуемом хаосе". В хаосе, в котором любое суждение о "завтра" может оказаться ошибочным в силу воздействия внешних причин, о которых ты сегодня просто не имеешь понятия.

Наиболее очевидные на сегодняшний день "локальные" признаки изменения экономического поведения инвесторов и потребителей в условиях невозможности эффективного планирования и предвидения проявляются в следующем:

(1) - снижении инвестиций в реальный сектор экономики, и в особенности прямых инвестиций с проекты с высокими сроками окупаемости;

(2) - повышении склонности к малорисковому, диверсифицированному портфельному инвестированию, и в массовом распространении "психологии рантье". В частности, этим обстоятельством некоторые экономисты объясняют беспрецедентно высокий спрос на рынке таких малоприбыльных, но в высшей степени надежных инвестиционных инструментов, как казначейские обязательства США;

(3) - повышении затрат (и на уровне инвестиционных компаний, и на уровне домохозяйств) на разного рода инструменты гарантированного сбережения (тезаврации) - от золота до товаров длительного пользования.

Капиталист назвал бы такое поведение "омертвлением капитала" и вспомнил бы знаменитую притчу о "таланте, зарытом в землю". И это, действительно, по сути, - массовый отказ от нормативности эффективного рыночного поведения, где инвестиционный риск является непременным условием высокой прибыльности.

Причем социологи свидетельствуют (вспомним приведенное выше высказывание М.Кастельса), что описанные реакции инвесторов и потребителей являются прямым следствием "осознания жизни в хаосе", сдвигов в ощущении реальности и соответствующих поведенческих коррекций.

Однако, если такие сдвиги оказываются достаточно глубокими и массовыми, для рыночного субъекта становится практически бессмысленным почти любое стратегическое поведение. Включая целерациональную оценку меняющейся ситуации, прогнозирование тенденций, планирование и программирование действий. То есть у человека, трансформированного шоками "войн новых поколений", - как бы отменяются, "выключаются" привычный стиль, мотивации и нормативные принципы поведения классического рыночного индивида - главной социальной основы капитализма.

И тогда неуклонно включаются в действие, если пользоваться терминологией известного социолога М.Вебера, другие, более архаические, типы экономических мотиваций - в лучшем случае ценностно-рациональные, а в пределе - даже и аффективные (31).

Однако система рынков или хозяйственно-экономическая система, в которой значительная часть акторов (субъектов рынка) руководствуется ценностно-рациональными, традиционными или, тем более, аффективными (то есть не целерациональными) мотивами поведения, - принципиально не может быть устойчивой. Все структуры и институты рынка, вообще вся институциональная ткань капитализма - базируется на целерациональности как главном принципе. И отказ от этого принципа - становится в известном смысле приговором для капитализма.

Таким образом, "войны новых поколений" в том виде, в котором они выявляют в настоящее время свои тенденции "невозможности правильного целеполагания", оказываются определенного рода "могильщиками" прежнего капитализма и рынка. И

тем самым вводят мировую экономическую систему в какие-то фундаментально новые, пока непонятные, условия существования и развития.

Часть III. Интеграция и дезинтеграция мирового хозяйства: факторы, механизмы и тенденции

Глава 11. Трансформационные мирохозяйственные функции ТНК и неолиберальный экономический проект

11.1. ТНК как один из системных интеграторов мировой экономики

Любая система обладает свойствами системы лишь постольку поскольку между ее элементами существуют связи. Такие связи могут быть закрепленными (например, связи в любой механической системе) и незакрепленными. В этом втором случае условием их существования является наличие "агентов связи", посредством которых соответствующие связи и осуществляются. Наличие подобных агентов связи вообще является характерной особенностью экономических систем.

В семье такого рода агентом связи между мужем и женой является, прежде всего, ребенок. Функции агентов связи выполняют также разнообразные услуги, которыми обмениваются супруги, и внутрисемейные финансовые потоки. Семья, несмотря относительную элементарность в качестве системы ("семья как элементарная ячейка общества"), представляет собой систему с множеством типов агентов связи.

В рамках более или менее развитой рыночной системы (рыночного модуля) агентами связи (и, соответственно, системными интеграторами) являются, в первую очередь:

- потоки товаров, услуг и недвижимых имуществ,
- деньги и денежные потоки, ценные бумаги и потоки ценных бумаг,
- системы организаций, осуществляющих соответствующие трансакции (включая товарные биржи и рынки ценных бумаг),
- наконец, транслокальные хозяйственные субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность в разных точках рыночного пространства.

Кроме того, функцию системного интегратора экономических систем выполняет система экономического законодательства и правовые системы вообще (плюс институциональные системы обеспечения их функционирования). Во всяком случае, в развитых хозяйственных системах именно границы сферы их действия определяют границы рынка.

Заслуживает внимания то обстоятельство, что рыночный модуль в состоянии сохранять качество хозяйственной системы, интегрированной с единым рынком, даже при практическом отсутствии непосредственно производственных субъектов, оперирующих в различных точках рыночного пространства. Но вот торговые хозяйственные субъекты, оперирующие в разных точках рыночного пространства, - практически необходимое условие существования рыночного модуля. При их отсутствии единый "рынок" фактически невозможен.

Кроме того, для единства рыночного пространства наличие развитой и единой транспортной системы имеет гораздо большее значение, чем наличие транслокальных производителей товаров.

Любая транслокальная рыночная система (состоящая из "элементарных" рыночных модулей), или "транснациональная рыночная система", начиная от небольших региональных система этого рода и кончая мировой экономической системой, обслуживается в принципе тем же набором системных интеграторов, что и рыночные модули, из которых она состоит. С тем, однако, исключением, что она может

функционировать и при практически полном отсутствии системы транснациональной правовой регуляции экономической деятельности.

И опять-таки заслуживает внимания тот факт, что транслокальная рыночная система, как и индивидуальный рыночный модуль, может функционировать в отсутствие транслокальных (транснациональных) производителей товаров. И не может функционировать без системы транслокальных (транснациональных) торговых предприятий.

Из фактов такого рода следует, что производственные Транснациональные корпорации (ТНК) никаким образом не могут претендовать на роль первичных интеграторов мирового рыночного пространства. Наоборот, их наличие само по себе обычно является индикатором действия других, первичных факторов системной интеграции экономического пространства, включая политические, торговые, чисто финансовые.

Однако сводить проблему экономических функций и значения ТНК к проблеме экономических функций и значения собственно производственных ТНК - было бы неверно. Проблема экономических функций ТНК - это общая проблема экономических функций транснациональных хозяйственных структур (безотносительно к сфере их специализации, включая транснациональные финансовые и нефинансовые структуры, а также торговые структуры).

На практике система таких структур формировалась параллельно системе рыночных модулей, заключенных обычно в достаточно жесткие политические рамки (как правило, в рамки государственных границ), и в дальнейшем претерпевала разнообразные трансформации. Причем в отдельные периоды хозяйственной истории ее значение увеличивалось, а в другие - уменьшалось.

11.2. Эволюция системы ТНК и факторы, определяющие ее место в мировой экономике

ПротоТНК и генезис капитализма

"Капитализм" как система работы на рынок в условиях минимальной регламентации со стороны политических структур, с учетом фактора состояния производственного аппарата и технологии, мог возникнуть в условиях древности и средневековья лишь при наличии хозяйственных структур, сфера предпринимательской деятельности которых находилась за пределами метрополии. В силу характера своей деятельности эти структуры приобретали свойства транслокальных хозяйственных организаций, функционально аналогичных современным ТНК. Поэтому ниже, имея в виду эти организации, также будем использовать термин ТНК, хотя строго нужно говорить именно о транслокальных хозяйственных организациях или структурах.

В Средиземноморье первые хозяйственные предприятия такого рода, комбинировавшие торговлю, мореходство и обладавшие зачастую значительной земельной собственностью и плантациями (или просто подконтрольными территориями за пределами метрополии), характерны для финикийских городов-государств, затем - для Афин и для Карфагена, причем для последнего в особенности.

Все они носили семейный или клановый характер и представляли собой нечто вроде АО закрытого типа или торгового дома со сферой экономической деятельности, находящейся за пределами метрополии.

Само собой разумеется, что функционирование предприятий этого типа в конкретных условиях той среды, в которой они действовали, предполагало наличие определенной собственной вооруженной силы, зачастую крупной.

Возвышение, выражаясь современным языком, "экономической империи" семейства Барка, превратившего в свои владения значительную часть Испании, как известно, погубило Карфаген. Карфагенские послы не без оснований заявляли римским сенаторам после проигрыша Первой пунической войны, что ее затеяло, собственно, семейство Барка, которое сумело втянуть в нее и Карфаген как таковой.

Это любопытный пример того, к чему может привести развитие структур типа ТНК, если они в состоянии приобрести определенный территориальный базис. В дальнейшем трансформация транслокальных хозяйственных структур в территориально-хозяйственные образования происходила в истории неоднократно.

После разгрома Карфагена в результате Третьей Пунической войны финансовый центр Средиземноморья переместился в Рим. Здесь возникла система откупов налогов с Восточных провинций, превратившаяся в прибыльнейший бизнес, и соответствующая система эквивалентов финансовых ТНК в виде компаний, откупающих сбор налогов и производящих его на соответствующих территориях.

На основе этих компаний возникла своеобразная система двойного - финансового и административного - управления, породившая острые конфликты между корпорацией откупщиков и сенатской аристократией уже в самом Риме. Что, в конечном счете, погубило Римскую Республику, а вместе с ней и римский капитализм и сенатскую аристократию.

Средневековый капитализм также базировался на системе эквивалентов ТНК - хозяйственных организаций, основные операции которых осуществлялись за пределами метрополии. В их числе - торговые дома Венеции и Генуи, банки Северной Италии и Флоренции, затем - банк Св. Георгия в Генуе, а также знаменитая "Ганза".

Последняя, формально являвшаяся торговым союзом Северогерманских городов, обладала чертами объединения картельного типа, первичными участниками которого являлись несколько сот торговых домов. "Ганза" располагала собственной казной, складочными местами, товарными знаками, системой стандартов, проводила собственную торговую политику.

В XVI веке положение Ганзы в системе европейской торговли пошатнулось. В конце XVI века североевропейское судоходство было практически монополизировано голландскими судовладельцами, деятельность которых, соответственно, приобрела транснациональный характер.

Эволюция системы ТНК в эпоху "торгового капитализма" (вторая половина XVI в. -XVIII в.)

"Капитализм Ганзы" уже был торговым, но настоящего расцвета эта система достигла после вытеснение "Ганзы" из мировой торговли.

Типичными ТНК являлись все монопольные торговые компании, появившиеся в Англии и Голландии в XVI-XVII веках. Формально это были уже акционерные компании. Основная сфера их деятельности всегда находилась за пределами метрополии.

Есть взять, например, английскую Московскую компанию, то центр тяжести ее деятельности лежал в Московском государстве. Она и была создана для торговли в Московском государстве. Именно не с государством, а в государстве. Здесь имелись складочные места в Москве и на периферии. Компания обладала собственными кораблями. В течение примерно полстолетия она монополизировала западную

торговлю Московского государства, а временами и значительную часть внутренней оптовой торговли Московского государства.

Знаменитая Западная (Американская) компания, основанная Дж.Лоу во Франции в начале XVIII века и очень быстро превратившаяся в классическую "пирамиду", также была задумана как ТНК (компания французская, но оперирует за пределами Франции). И при этом - как ТНК, являющаяся акционерной компанией открытого типа.

Классической ТНК, характерной для XVII - XVIII веков, являлась английская Ост-Индская компания, упраздненная (в 1858 г.) почти одновременно с отменой крепостного права в России. Ост-Индская компания имела, помимо собственно заготовительных и сбытовых торговых организаций, свой флот, свои форты, свои войска. Сначала она практически не имела собственного территориального базиса, но затем приобрела и его. К началу 50-х годов XIX века большая часть Индии стала практически собственностью Компании, хотя формально это было и не вполне так.

Точно по такой же схеме развивалась хозяйственная история голландской Ост-Индской компании, постепенно превратившей в свою вотчину Яву в Индонезии, а затем фактически и всю Индонезию. Начала эта компания с чистой торговли. Затем обзавелась военными кораблями и фортами (и, соответственно, войсками), затем подконтрольной территорией, затем собственной территорией с собственной же администрацией. В конце концов, эта компания занялась и организацией колониального производства в виде плантационного хозяйства.

Одним словом, по мере функционирования классических для условий XVII - XVIII веков крупных, транснациональных по характеру экономической деятельности, компаний, - они проявляли тенденцию трансформации в квазигосударственные образования. И уже в этом качестве превращались сначала в объект контроля со стороны "настоящего" государства, а затем и вовсе ликвидировались ("национализировались") последним со всеми своими активами, территориями и войсками.

XVII и XVIII века известны как эпоха "торговых войн". Но одновременно они являлись и эпохой ТНК типа английской и голландской Ост-Индских компаний.

Система этих компаний достигла расцвета уже в первой половине XVII века, затем функционировала в цветущем состоянии полтора столетия (а английская Ост-Индская компания - даже два с лишним столетия), и затем вошла в ликвидационную фазу (по мере того, как экономическая и политическая периферия, в пределах которой протекала деятельность этих компаний, превращалась в зону крупных конъюнктурных рисков, вызываемых в основном политическими причинами).

История голландской и английской Ост-Индских компаний показывает, что ТНК не всегда были если не рабами, то подопечными государства, и что вовсе не государственные структуры якобы мешали им развернуться. В XVII - XVIII веках был поставлен фундаментальный эксперимент, причем в самых благоприятных условиях. ТНК получили возможность развернуться и развернулись. И оказалось, что способность ТНК к автономному существованию ограничена.

Если экономическая масса ТНК (как, например, английской Московской компании) относительно невелика, ее экономическая эффективность превращается в функцию отношений с государством, в котором она оперирует. Если же она велика (как у английской Ост-Индской компании), то в процессе своей эволюции ТНК проявляет тенденцию к превращению в квазигосударственное образование. И уже в качестве такового, в конце концов, ассимилируется государством.

Причины превращения английской Ост-индской компании в полугосударственное образование, а в пределах Индии и в держателя государственных полномочий, - достаточно очевидны.

Во-первых, любая крупномасштабная экономическая деятельность нуждается в определенной системе нормативных актов, в структурах, их генерирующих, и в структурах, обеспечивающих возможность их применения.

Во-вторых, характер рисков, с которыми сталкивалась Ост-Индская компания, делал необходимым использование вооруженной силы.

В-третьих, очень быстро после начала деятельности компании обнаружилось, что если без наличия собственной вооруженной силы получение доходов вообще невозможно, то использование вооруженной силы, а затем системы административного контроля позволяет создать систему генерации сверхдоходов, более эффективную, чем собственно торговля.

Начиная с некоторого момента, значение торговли в качестве источника доходов Ост-индской компании начало падать, а роль административного и военного генераторов доходов возрастать.

И этот пример показывает, что коммерческая организация, монопольно действующая на определенном территориальном базисе и способная к масштабному перераспределению ресурсов, проявляет тенденцию к превращению к образование, извлекающее доход внеэкономическими средствами, путем широкого использования механизмов принуждения. То есть она утрачивает свойства коммерческой организации и полностью выпадает из системы рыночных отношений.

Английская Ост-Индская компания прошла этот путь до конца. Сначала она торговала. Затем начала извлекать доход преимущественно за счет контрибуцией и приобретения права на часть дохода местных государей. Затем начала получать доход по преимуществу путем прямой фискальной эксплуатации территории, аналогично тому, как это делает любое государство.

Эти "дела давно минувших дней" имеют некоторое отношение к современности. Так, например, стремление МВФ взять на себя функции финансового опекуна формально независимых государств - очень похоже на политику Ост-индской компании. Которая начинала создание своей индийской империи с приобретения подобия права на функции финансового опекуна Бенгалии.

Из опыта XVII - XVIII веков можно сделать вывод, что система, состоящая из ограниченного числа ТНК (или транснациональных ФПГ), если она не регулируется извне, сама по себе неустойчива. Конкуренция в ней очень быстро приобретает внеэкономические формы. Далее следует этап раздела территории (рынка), а затем территория начинает эксплуатироваться на основе использования (в качестве средства получения основной части или практически всего валового дохода) механизмов принуждения. Или - прямой либо косвенной узурпации права на часть дохода местных государственных и квазигосударственных образований.

То есть рыночная структура, вышедшая за пределы определенного критического уровня деятельности, превращается в структуру, формирование дохода которой предполагает прямое и косвенное принуждение. И такая структура, соответственно, превращается во внешний по отношению к рынку фактор.

Тенденции развития системы ТНК в условиях, максимально благоприятствующих ее самоорганизации (последняя треть XIX века - первая треть XX века)

Очередной этап массовой генерации ТНК приходится на конец XIX и начало XX века. Он связан сразу с двумя процессами:

- образованием групп по доверительному управлению активами ("трестов"), которые очень быстро трансформировались в обыкновенные очень крупные акционерные общества, способные участвовать в капитале многих компаний, и

- образованием картелей, включая транснациональные картели.

Заслуживает внимания то обстоятельство, что оба эти процесса связаны со стремлением минимизировать конъюнктурные риски и ущерб, сопряженный с такими рисками. Причем первый процесс (образование крупных корпораций на основе трестов или в форме трестов) стал условием дальнейшего быстрого формирования системы транснациональных картелей.

При небольшом количестве потенциальных участников картели легко формировались на основе формально не закрепленных соглашений, содержанием которых был обычно раздел рынков. При большом числе участников картели приобретали, как правило, формальный характер.

Мировой рынок керосина (а на деле - основных видов нефтепродуктов) в конце XIX и начале XX века был фактически монополизирован "Стандард Ойл" и Нобелевским трестом.

Мировой рынок электротехнических изделий в этот же период регулировался соглашением Германской АЭГ и Американской "Дженерал Электрик" (правда, на этом рынке имелись еще и сильные аутсайдеры).

Первая Мировая война прервала процесс формирования мировой картельной системы. Тем не менее, перед кризисом 1929 г. имелось в наличии около 100 международных картелей (1). Кризис лишь способствовал развитию картельной системы.

Система транснациональных картелей стала продуктом самоорганизации системы ТНК в глобальных масштабах. Ее возникновение показало, что если ТНК не мешать, то результатом их самоорганизации всегда будет система транснациональных картелей. В качестве экономики ТНК мировая экономика будет всегда экономикой картелей, а вовсе не экономикой высококонкурентных рынков.

Условия максимального благоприятствования развитию системы западных ТНК, действующих в зоне мировой экономической периферии

Условия для формирования ТНК тем более благоприятны,

- чем ниже таможенные пошлины,
- чем более жесткой является привязка национальных денег к золоту,
- чем ниже налоги,
- чем выше уровень концентрации технологического и финансового капитала,
- чем ниже риски, связанные с инвестициями за пределы страны-метрополии (и особенно в зоне хозяйственной периферии мира),
- чем слабее антимонопольное регулирование и слабее выражены те или иные запреты со стороны государства на формы хозяйственных объединений,
- чем ниже конъюнктурные риски.

По всем перечисленным позициям условия для формирования и свободной деятельности (при минимуме государственного вмешательства) для ТНК в конце XIX века и в начале XX века, а также перед Первой мировой войной, - были существенно более благоприятными, чем когда -либо после этого. И более благоприятными, чем в настоящее время и в перспективе.

Практически в этот период система ТНК включала лишь европейские и американские ТНК. Соответственно, период перед Первой мировой войной был периодом максимального благоприятствования для развития деятельности ТНК в зоне

мировой экономической периферии. Наличие колониальной системы также способствовало формированию системы ТНК с центрами в европейских метрополиях и США.

В результате перед 1914 г. практически все более или менее современные предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности в зоне мировой экономической периферии (за исключением России) принадлежали ТНК. Но и в России в этот период позиции ТНК также были очень сильны. В том числе - германских, французских и бельгийских ТНК. Почти все российские крупные банки контролировались западным капиталом.

В литературе иногда встречаются утверждения, что европейские и американские компании начали производить в крупных размерах инвестиции за пределами стран, в которых они сформировались, только в 1920-е годы или даже позже (2). На самом деле интенсивное внедрение ТНК (на базе прямых инвестиций, в основном в промышленность и железнодорожное сообщение) в слаборазвитых районах мира - явление, получившее распространение вскоре после 1860 г. Одной из первых крупных ТНК нового типа (представляющих собой нечто другое, чем торговая компания) была знаменитая компания Суэцкого канала, капитал которой первоначально распределялся в основном между французскими инвесторами и Египтом (сам Канал строился практически на французские деньги).

Перед Первой мировой войной удельный вес предприятий ТНК в экономике мировой экономической периферии (относя сюда также Россию, Китай и Индию) достиг максимума. Который в дальнейшем (и это обстоятельство имеет существенное значение, коль скоро рассматриваются перспективы глобализации) так и не было превзойден.

В этот период:

1. Во всех странах Британской империи (без Канады) все экономические высоты были заняты британским капиталом.

2. Экономика Латинской Америки контролировалась на паритетных началах английским и американским капиталом.

3. Почти вся более или менее современная промышленность в Китае принадлежала иностранным фирмам, то есть ТНК.

4. В России в тяжелой промышленности доминировал германский и англо-французский капитал; имелись и предприятия, принадлежавшие американцам.

5. Позиции ТНК были чрезвычайно сильны в сфере плантационного хозяйства и сбыта "колониальных продуктов" вообще. В этом отношении положение в 1913 г. (канун Первой мировой войны) мало отличалось от положения в середине XVIII века и даже раньше.

При этом число государств, находящихся на периферии мировой экономики и стремящихся создавать более или менее технологически продвинутые производства собственными силами, в начале XX века было очень невелико (по большому счету, к ним можно отнести лишь одну Японию).

Характерной особенностью системы ТНК в том виде, какой она имела перед Первой мировой войной, был относительно небольшой удельный вес ТНК, оперирующих сразу в нескольких развитых странах. Преобладали ТНК, которые приобретали качество транснациональности за счет инвестиций в зоне мировой экономической периферии (включая колонии своей метрополии, Латинскую Америку, Китай, Россию). ТНК, оперирующие сразу в нескольких развитых странах, стали заметным явлением лишь в конце 1920-х годов. И мировой кризис заблокировал развитие, в первую очередь, именно этой подсистемы ТНК.

Вторая мировая война, напротив, создала мощные стимулы для перекрестных капиталовложений компаний развитых стран, и особенно для капиталовложений американских компаний в европейскую экономику. Но это - принципиально другое явление, чем капиталовложения компаний развитых стран в зону мировой экономической периферии.

Частные и общие причины падения экономического значения системы нефинансовых ТНК в период после 1914 г.

Первая мировая война практически с самого начала нанесла мощный удар по системе ТНК. Прежде всего, в связи со скачкообразным ростом регулирующих воздействий государства на экономику. Но, в том числе, и в результате конфискаций германской собственности.

Характерно, что до Первой мировой войны значение иностранного капитала в экономике России была весьма значительным. В ходе Первой мировой войны (отчасти в связи с конфискацией германской собственности, отчасти в связи с экономической активизацией государства) оно стало почти неощутимым.

Первая мировая война создала мощные стимулы к индустриализации довольно значительной группы стран, находившихся на периферии мировой экономики, но, тем не менее, обладавших определенными возможностями для развития. Во-первых, война сделала неизбежным сокращение импорта из развитых стран и создала тем самым стимулы к созданию импортзамещающих производств в благоприятных условиях отсутствия конкуренции. Во-вторых, она явилась фактором общего увеличения импортного спроса.

Результатом был промышленный подъем в Китае, Индии, Латинской Америке, Японии и даже в воевавшей России (машиностроение, химическая промышленность). Применительно к послевоенной перспективе данный фактор автоматически ухудшил условия деятельности западных ТНК во многих районах земного шара и, соответственно, привел к заметному ослаблению их экономических позиций. Так, Япония стала промышленной державой фактически только во время Первой мировой войны. И, хотя с оговорками, то же самое можно сказать об Индии.

Первая мировая война, рассматриваемая в отношении ее действия на систему ТНК в целом, стала фактором снижения экономической суверенности этой системы и увеличения экономической суверенности государственных образований. В России экономическое значение фактора ТНК после 1917 г. было сведено к нулю.

Тенденция снижения экономического значения фактора ТНК и роста экономического значения фактора государства получила мощное развитие в результате кризиса 1929-1935 гг. не только потому, что кризис привел крупным национализациям (например, в Италии). Но и, в особенности, потому, что кризис привел к повсеместному росту тарифов (в США тариф Смута-Хаули 1930г. повысил обложение импорта до 66% от его стоимости до обложения) (3), отказу от системы золотого стандарта, девальвациям и экономической активизации государства.

Вторая мировая война еще более понизила значение системы ТНК.

После Второй мировой войны то место в качестве фактора развития мировой экономики, которое около 1900 г. занимала система ТНК, занял "госсектор". Или, точнее выражаясь, система государственных экономических комплексов.

Первопричины этого явления, повторим, были достаточно фундаментальны и вовсе не сводились к влиянию левого политического сегмента на экономическую политику.

Во-первых, в послевоенной обстановке экономическое значение фактора ТНК понижалось из-за отсутствия в большинстве традиционных центров экспорта капитала свободных финансовых ресурсов (и особенно ресурсов, которые реально могли бы быть использованы для капиталовложений в основные фонды за пределами генерирующих эти финансовые ресурсы государств). Что же касается "экспортных" финансовых ресурсов Соединенных Штатов, то они поглощались, в основном, внешними заемщиками и программами помощи.

Во-вторых, как мировая финансовая система в целом, так и финансовые системы большинства государств, в послевоенный период находились в состоянии полного расстройства. Действовали всевозможные валютные ограничения. Количество стран с сильными валютами, функционирующими в режиме свободной конвертации, было незначительно. Экономики большинства государств, включая все экономики, сильно пострадавшие от войны, были высокоинфляционными. Любые капиталовложения в них уже поэтому были сопряжены с высокими инвестиционными рисками, а особенно - капиталовложения в капиталоемкие проекты.

Но риски генерировались и другими факторами, включая валютные, социальные и экономические. В этой ситуации уклонение государства от функции основного инвестора автоматически обрекало большинство экономик на деградацию, крайне замедляло экономическое восстановление пострадавших от войны хозяйств, резко увеличивало политические и социальные риски и, как результат, инвестиционные риски.

Все это и сделало неизбежным превращение государства после 1945 г. в стратегического инвестора (прежде всего, в капиталоемкие отрасли). Его приход в экономику в большинстве развитых стран (и, тем более, в экономику странах со слабыми хозяйственными комплексами) был безальтернативен. Перечисленных обстоятельств было, очевидно, достаточно для сокращения экономического значения мировой системы ТНК.

Были, однако, еще дополнительные факторы, способствовавшие сильному снижению экономического значения системы ТНК (и особенно обычных "промышленных" ТНК) в рассматриваемый период.

Это, прежде всего, повсеместный запрет картелей и синдикатов. Мировая рыночная экономика до 1939 г. (начало Второй мировой войны) была экономикой картелей и синдикатов. Они контролировали национальные рынки, особенно в Европе, и они же оказывали через посредство транснациональных ("международных") картелей мощное влияние на мировой рынок. Эта система в ходе войны была свернута, а ее воссоздание оказалось под запретом.

Сам по себе этот шаг имел для мировой экономики не меньшие последствия, чем проведенные после Второй мировой войны массированные национализации. Была ликвидирована одна из основных систем саморегуляции рыночной экономики.

Отсутствие картелей - повышает инвестиционные риски и тем самым уменьшает склонность к инвестициям всех агентов рынка (особенно - к инвестициям в капиталоемкие проекты). Система картелей выполняет, в определенной степени, функцию выравнивания позиций на рынке компаний реального сектора и компаний, оперирующих в сфере сбыта, а также способствует перераспределению финансовой прибыли в пользу компаний реального сектора.

Запрет картелей (которые, кстати, были особенно сильны именно в капиталоемких отраслях) имел неизбежным следствием сокращение инвестиционного потенциала предприятий, оперирующих в этих капиталоемких отраслях. Что, в свою очередь, опять-таки способствовало приходу государства в эти отрасли (в том числе в черной металлургии, угледобывающей, химической промышленности).

И хотя это, на первый взгляд, вероятно, кажется преувеличением, но создается устойчивое впечатление, что архитекторы послевоенной экономики, сталкиваясь с дилеммой "картель и синдикат - или государство" (государственное участие в отрасли), отдавали предпочтение "государству".

Запрет картелей и синдикатов имел (помимо того, что он способствовал усилению экономических позиций "государства" и сократил способность бывших участников картелей к инвестициям) ряд важных последствий.

Во-первых, и это имеет огромное значение, он способствовал усилению тенденции к концентрации капитала в национальных и межстрановых масштабах. Не имея возможности укреплять позиции на рынке за счет механизмов картельного регулирования, компании перешли на стратегию слияний и поглощений.

Знаменитый Рейнско-Вестфальский угольный синдикат, созданный в Германии в конце XIX века, был соглашением нескольких десятков независимых угледобывающих предприятий (4). Совершенно аналогичную функцию выполняли и знаменитые синдикаты "Продауголь" и "Продамет" в дореволюционной России.

Основная цель соглашений о создании картелей и синдикатов в большом числе случаев как раз и заключалась в том, чтобы создать нечто вроде защитной оболочки и ликвидировать способность фактора конкуренции быстро сокращать число предприятий, даже безотносительно к их эффективности. Любой картель с большим количеством участников всегда выполняет в отношении своих участников, в числе прочих, и защитную функцию. Именно поэтому в Европе период перед Второй мировой войной картели исчислялись многими сотнями. И вот эта защитная оболочка оказалась содрана.

Во-вторых (и это тесно связано с "во-первых"), в отсутствие картелей рыночные позиции корпораций реального сектора в отношении кредитного сектора экономики оказались ослабленными, Это способствовало усилению влияния кредитного сектора и вообще финансовых корпораций (относя сюда также страховые компании и группы по управлению активами) на корпорации реального сектора, и стимулировало процесс формирования и укрепления финансово-промышленных групп.

И ФПГ в конце концов заняли в послевоенной экономике то место, которое в предвоенной экономике занимали картели. При наличии системы мощных картелей условия для формирования финансово-промышленных групп с жесткой (японского типа) и мягкой (американского типа) структурой были намного менее благоприятны.

Конечно, такое явление, как зависимость корпораций (компаний) реального сектора от банков и других структур финансового сектора, имело место и до Второй мировой войны, и до Первой мировой войны. Но исчезновение картелей и синдикатов очевидным образом способствовало усилению и углублению этой зависимости.

Таким образом, за 50 лет после начала Первой мировой войны мировая экономика претерпела настолько сильные системные преобразования (и отнюдь не только связанные с ее этатизацией), что можно говорить о радикальном изменении в течение этого периода условий экономической деятельности ТНК и, соответственно, их возможной. Тенденция радикального изменения условий экономической деятельности ТНК получила дальнейшее развитие в процессе отказа от бреттон-вудсской валютной системы и постепенного перехода к системе полностью деметаллизованных денег, курс которых определяется рынком.

Факторы сужения сферы деятельности "западных" ТНК и тенденция превращения ТНК в фактор формирования региональных хозяйственных систем

После 1950 г. экономическое значение системы ТНК вновь начало постепенно возрастать. Однако после 50 лет непрерывного "возрастания" оно относительно далеко не так велико, как в период перед Первой мировой войной, а равно и перед Второй мировой войной. Причем особенно заметно сократилось относительное значение ТНК, генерируемых западными экономиками.

В этой связи обращает на себя внимание тот факт, что способность ОПЕК в качестве картеля влиять на мировую экономику - сравнима с таковой всех вместе взятых ТНК с штаб-квартирами в Европе.

Очевидно и падение влияния западных ТНК на экономическую жизнь ряда районов земного шара. Если сравнивать сегодняшнее положение с тем, каким оно было во второй половине 1970-х годов (период перехода к неолиберальной модели экономической политики), то характер сдвига может быть не вполне ясным. Но если сравнить его с положением в 1930-е годы, то характер сдвига становится вполне очевидным.

При этом, если во второй половине 1970-х годов приходу западных ТНК в экономики многих развивающихся стран препятствовало наличие госсектора, то сейчас в большинстве азиатских стран таким препятствием является местный капитал и местное предпринимательское сообщество, сформировавшееся под зонтиком госсектора.

Влияние "западных" ТНК на экономическую жизнь Тайваня и даже Южной Кореи и Малайзии, сильно пострадавших в результате кризиса 1997 г., невелико. Их влияние на хозяйственные процессы в предельно открытой экономике Сингапура - также невелико. И это особенно характерно, поскольку демонстрирует и мощь и эффективность новообразовавшегося китайского предпринимательского сообщества. О влиянии западных ТНК на экономическую жизнь КНР всерьез говорить не приходится.

Как известно, осенью 2001 г. было принято принципиальное решение о создании в течение 10-летия зоны свободной торговли в составе КНР и стран участниц АСЕАН. Причем таможенные барьеры в странах АСЕАН и КНР и так незначительны. И основным фактором, защищающим рынки этих стран, является разрыв между валютным курсом и паритетом покупательной способности национальных денежных единиц.

Тем не менее, данное соглашение, в качестве своего рода договора о намерениях, имеет принципиальное значение. На практике оно подразумевает создание интегрированной экономической системы, обслуживаемой китайским капиталом стран АСЕАН (его доминирование там сегодня почти абсолютно) и китайским капиталом КНР. При практической реализации этого соглашения объем деятельности китайских компаний, которые формально можно рассматривать как ТНК (и которые фактически ТНК не являются), резко возрастет.

От окружающего экономического пространства, и в первую очередь от экономики сообщества развитых стран, экономика блока КНР-АСЕАН будет обосабливаться, во-первых, за счет политики заниженного курса, и ныне проводимой большинством участников этого объединения.

Во- вторых, западный капитал оказался в конце концов практически вытолкнут из Юго-Восточной Азии именно в результате превосходящей конкурентоспособности китайского предпринимательского сообщества и его способности (как это было в свое время и в Японии) выступать в отношении "внешнего мира" как своеобразный картель.

Для китайского экономического менталитета характерна склонность все согласовывать, действовать в условиях консенсуса. Поэтому нетрудно предвидеть, что в зоне свободной торговли АСЕАН-КНР параметры всех ключевых торговых потоков будут согласовываться (наподобие того, как США и Япония согласовывали параметры экспортной японской торговли на основании "самоограничения" японцев). Очень возможно, что зона свободной торговли АСЕАН-КНР после того, как она консолидируется, на практике станет чем-то больше похожим не на зону свободной торговли в западном понимании, а на гигантский картель.

Уже сегодня экономическая зона КНР-АСЕАН, при формально почти полной открытости, по существу, практически закрыта для инвестиций западных ТНК (их удельный вес в общей сумме инвестиций незначителен, и "свободного места" для них там почти не осталось). С течением времени западные ТНК, возможно, вообще утратят в АСЕАН практически все значимые позиции.

И они, конечно же, не приобретут новых серьезных позиций в КНР даже при проведении там политики предельной открытости. Хотя бы по той причине, что высокоэффективные капиталисты из Гонконга, АСЕАН и отчасти Тайваня - уже внутри КНР. То есть "квартира занята".

Не поддается осязаемой компенсации и дефицит присутствия западных ТНК в Индии, Иране, арабских странах и, видимо, в Турции.

Непосредственная причина этого, вероятно, в том, что после возникновения в перечисленных странах в 1950-е - 1960-е годы крупных государственных экономических структур, их потребность в услугах ТНК надолго уменьшилась. И в том, что "побочным" результатом функционирования госсектора (а всей экономики, соответственно, - в режиме смешанной экономики) стало появление эффективной предпринимательской экономики, способной в большинстве сегментов конкурировать с западными ТНК.

Существует и более общая причина глубокой девестернизации экономик Юго-Восточной, Южной и Западной Азии. Это формирование там капитализмов, в каком-то смысле альтернативных западному.

С точки зрения любой стадиальной концепции эволюции человеческого общества (то есть любой концепции, признающей факт развития человеческого общества и исходящей из того, что в процессе развития общество проходит через ряд фаз), - то, что принято называть капитализмом, является неизбежным этапом в развитии любого общества. Запад вступил в фазу "капитализма" раньше, чем Восток и Юг Азии, и затем он их втянул в "капитализм".

Пока "капитализм" в Азии был чисто импортным явлением и не имел оснований в местной почве (в первую очередь, из-за неразвитости местного предпринимательского сообщества), ситуация была одной. Но когда он так или иначе укоренился в местной почве и возникли в достаточной степени эффективные и модернизированные предпринимательские сообщества, ситуация стала другой. Обнаружился эффект "выталкивания" западного капитала.

В каждый данный момент он был выражен достаточно слабо, но общий результат впечатляющий - девестернизация экономики Юго-Восточной, Южной и фактически Западной Азии. Более того, налицо и фактор "антизападной солидарности" внутри каждого отдельно взятого незападного предпринимательского сообщества. В этой ситуации формально-юридическое согласие на соблюдение норм ВТО по ликвидации ограничений на иностранные инвестиции (и даже уничтожению тарифных барьеров) - не значит ничего, либо значит очень мало.

Если очень сильно упростить, то сфера активной деятельности западных ТНК сегодня ограничивается метрополиями ("Западная Европа", США-Канада), плюс

Восточной Европой, плюс Африкой к Югу от Сахары и Латинской Америкой. В принципе, в качестве сферы экономической деятельности западных ТНК перспективна и Россия.

Однако существуют причины, ограничивающие активность западных ТНК в экономическом пространстве России и СНГ. В том числе - неблагоприятный климатический фактор, недостаточная легитимность (по западным стандартам) преобладающей части собственности, вероятно, политические риски различной природы; наконец, просто боязнь азиатских и особенно (в перспективе) восточноазиатских конкурентов .

Если взять мировую ситуацию крупным планом, то можно выделить две главных группы ТНК с локализованными зонами влияния: Евроамериканскую и Китайскую. Зона влияния японских ТНК пока что слабо локализована.

По-видимому, в настоящее время также идет постепенное формирование системы трансарабских ТНК.

Можно предвидеть и постепенное развитие системы трансмусульманских ТНК, в сфере влияния которых вполне может оказаться значительная часть экономики России, подорванной в ходе реформ.

Тенденция локализации сферы влияния западных ТНК ясно проявляется в динамике потоков вывоза капитала, причем эта тенденция сформировалась достаточно давно. Уже в конце 1980-х годов на развитые страны приходилось около 3/4 мирового объема инвестиций (5). То есть развитые страны вывозили капитал преимущественно друг в друга.

Характерные сдвиги произошли в направлениях прямых инвестиций, производимых американскими инвесторами (табл. 11.1). Поток прямых инвестиций в развивающиеся страны, и в том числе в Латинскую Америку, в относительном выражении сократился. Он уменьшился очень сильно с 1929 г. по 1973 г. и продолжал уменьшаться в эпоху "либерализации и открытости". Совершенно очевидно нежелание инвесторов рисковать, и совершенно очевидно, что капиталовложения в развивающиеся страны, с точки зрения инвесторов, сопряжены с повышенными инвестиционными рисками.

В 90-е годы положение в этом отношении не изменилось.

Это подтверждает и поведение российских инвесторов, которые экспортируют капитал в развитые страны. Вывозят же они его из России потому, что капиталовложения здесь сопряжены с высокими рисками разного происхождения, практически независимо от типа капиталовложений.

То есть глобализация - глобализацией, а реально (по крайней мере, в плане движения капитала) идет процесс обособления экономик развитых стран от окружающего экономического пространства. Во всяком случае, для такого вывода есть серьезные основания. Развитые страны хотят контролировать слабые экономики, но желание инвестировать в эти экономики у них невелико.

Отсюда и акцентировка МВФ тезиса, что, якобы, иностранных инвесторов (которых обычно в слаборазвитых странах - носят на руках) "утесняют". И что, якобы, что-то можно изменить предоставлением им национального режима.

Реально в очень большом числе стран, включая Россию, иностранные инвесторы (и, прежде всего, инвесторы американские) пользуются всевозможными привилегиями. Но в плане их склонности к инвестициям это ничего или почти ничего не меняет.

Таблица 11.1.

Изменения в территориальной структуре прямых инвестиций США за рубежом с 1929 г. по 1989 г. (в %)

Регион- получатель инвестиций:	1929 г.:	1959 г.:	1973 г.:	1989 г.
Европа	18,7	17,8	34,7	47,3
Канада	26,7	34,2	26,2	17,9
Латинская Америка	46,7	30,2	17,2	10,6
Остальной мир	7,9	17,8	21,0	24,2

Источник: Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес. М., ДЕЛО Лтд, 1994, с. 27.

Из приведенных фактов следует, что система ТНК постепенно приобретает свойства инструмента обслуживания преимущественно локальных процессов экономической интеграции и создания локальных экономических блоков и им подобных структур. Что, естественно, ставит под большой вопрос постулируемую многими неолибералами решающую роль ТНК в создании будущей всемирной "глобальной экономики".

Причины утраты системой ТНК способности модернизировать слабые экономики

В классический период развития системы ТНК (до Первой мировой войны) экспансия ТНК всегда создавала зоны роста и была ориентирована в основном на удовлетворение местного спроса (примером чему является экономика Старой России). И это было далеко не случайно, ибо в условиях привязанных к золоту валют, "с точки зрения ТНК", разница между работой на внутренний и внешний рынок отсутствовала. Если прибыль имеет золотой эквивалент, то не все ли равно, получается она от продаж на внутреннем или внешнем рынке?

Переход к бреттон-вудсской модели валютной политики сам по себе, конечно, ухудшил условия для перевода прибыли. И, как таковой, стал фактором, понижающим заинтересованность ТНК в капиталовложениях в мировую экономическую периферию. Но, с другой стороны, бреттон-вудсская модель экономической политики способствовала динамизации мировой рыночной экономики в целом и мировой экономической периферии в особенности. А это повышало для ТНК привлекательность инвестиций в слаборазвитые экономики (несмотря на проблемы, возникающие при вывозе прибыли из-за наличия системы множественных курсов).

В "постбреттонвудсский период" положение изменилось принципиальным образом.

После того как связь национальных валют и золота оказалась разорванной, стоимость валют начала определяться операторами валютного рынка в соответствии с их специфическими потребностями (далеко не тождественными потребностям экономики в целом). Нормой для стран со слабыми экономиками стал большой разрыв паритета покупательной способности и курса (при заниженности последнего) местных денег, и одновременно нестабильность курса и его периодические резкие колебания.

В этих условиях ТНК столкнулись с ранее неизвестной проблемой: если прибыль получена на внутреннем рынке, то при вывозе она сокращается в несколько раз. Что автоматически делает проблематичной выгоду работы на местный рынок. Сверх того,

резко возросла неопределенность условий экономической деятельности ввиду нестабильности курса.

Положение было бы иным, если бы в странах мировой экономической периферии сохранилась система множественных курсов, имеющих под собой более или менее реальное экономическое основание. Но этим странам была навязана (не в последнюю очередь усилиями МВФ) система унифицированных валютных курсов, определяемых в основном рынком, и на практике всегда сильно заниженных и нестабильных.

В результате в постбреттонвудсских условиях для ТНК стало экономически оправданным:

1. минимизировать капиталовложения в мощности для работы на внутреннем рынке (однако, если вывоз капитала не предполагается, как при большинстве капиталовложений зарубежных китайцев в экономику КНР, данный фактор не влияет на политику капиталовложений);

2. при наличии благоприятных условий - создавать экспортные производства;

3. пользоваться тем обстоятельством, что при заниженном курсе местной денежной единицы становится выгодным приобретение местных предприятий, и скупать последние "по дешевке" .

В России, например, внешний инвестор в 2002 г. на каждый миллион долларов мог скупить активы стоимостью в 3-5 миллионов долларов в американских ценах. Эта разница (даже если отвлечься от чрезвычайной дешевизны производственных активов в России вообще) возникала только за счет разрыва между паритетом покупательной способности рубля (то есть его покупательной силой на внутреннем рынке) и курсом рубля (то есть его покупательной силой на внешнем рынке).

Стратегия работы на внешний рынок неизбежно ограничивает возможности ТНК динамизировать принимающую экономику (за исключением совершенно особых случаев) просто потому, что сегодня мировой рынок, если вычесть обмен товарами между развитыми странами, находится в состоянии, близком к стагнации. Да и при более благоприятной конъюнктуре он представляет из себя зону ожесточенной конкурентной борьбы. И реализация на нем крупных товарных масс (и, тем более, получение большого чистого дохода) всегда была сопряжена с большими проблемами.

Всегда можно найти ТНК, производящую экспортную продукцию, которая даже при весьма сложной конъюнктурной ситуации на мировом рынке действует на нем успешно. Однако выручка совокупности ТНК, производящих экспортную продукцию в виде товаров обрабатывающей промышленности, всегда ограничена состоянием мирового рынка. И, если он практически не растет, то в постоянных ценах и выручка будет стабильна.

Соответственно, в условиях медленно растущего или стабильного мирового рынка, - возможности размещенного в слаборазвитых странах экспортно-ориентированного производственного аппарата ТНК обеспечивать рост экономик принимающих стран неизбежно ограничены.

После 1995 г. на мировом рынке экспортных товаров возникло такое новое (со времен кризиса 1929-1935 гг.) явление, как падение экспортных цен. Если считать уровень экспортных цен 1995 г. за 100%, то в 1999 г. мировые экспортные цены составили 86,8%, цены экспортной продукции развитых стран- 88,8%, развивающихся стран - 83,3% (6). Естественно, что эта ситуация самым негативным образом сказалась на росте экспорта развивающихся стран в текущих ценах: с 1995 г. по 1999 г. он вырос лишь на 11% (7).

При таком положении, в сущности, отсутствует потребность в увеличении мощностей по производству тех видов экспортной продукции, на которых специализируются развивающиеся страны. Соответственно, произошло обнуление

способности ТНК динамизировать слабые и неразвитые экономики за счет организации экспортного производства.

Миф, согласно которому ТНК, производя экспортную продукцию, в состоянии обеспечить общий экономический подъем в слаборазвитых странах и в странах с экономиками российского типа, возник именно потому, что не принималась в расчет ограниченная способность рынков развитых стран поглощать продукцию, производимую развивающимися странами.

Этот миф является своеобразным и ярким порождением неолиберального образа мысли, для которого вообще характерна склонность к цифровой фантастике.

При современном состоянии мировой денежной системы, делающей неизбежным функционирование слабых экономик в режиме большого (несколько раз) разрыва паритета покупательной способности и курса национальной денежной единицы, западные ТНК, даже если бы мировая экономика не была депрессивна, не в состоянии выполнять функции эффективного инструмента модернизации экономик слаборазвитых стран.

Это - принципиальное отличие от той ситуации, которая была при ином состоянии денежной системы (система золотого стандарта) 100 лет назад или даже в эпоху бреттон-вуддской денежной системы.

Неолиберальная экономическая стратегия как фактор, не благоприятствующий росту объема экономической деятельности ТНК

Парадокс состоит в том, что неолиберальная экономическая стратегия, одним из основных проводников которой является МВФ, отнюдь не способствует максимизации объема производственной деятельности и даже просто оборота нефинансовых ТНК (здесь и ниже имеются ввиду "западные ТНК"). Условия для роста оборота ТНК были бы намного более благоприятны сравнительно с теми, какие сложились в нынешнюю эпоху "принуждения к глобализации", если бы рынки периферийных экономик создавали быстро растущий спрос на продукцию, которую способны производить местные филиалы ТНК.

А это имело бы место, если бы были удержаны темпы роста, достигнутые периферийными экономиками в эпоху "бреттон-вудсской" денежной системы. То есть, если бы существовала система валютных курсов, делающая возможным вывоз части прибыли, полученной на внутреннем рынке, без эффекта ее потери при обмене местной слабой валюты на сильную. И если бы конъюнктурные риски, связанные с капиталовложениями в слабые экономики, не повышались обнулением таможенных пошлин.

Одним словом, если бы условия деятельности ТНК были приблизительно таковы, каковы они были в период до 1914 г. и в период "бреттон-вудсской экономики" (что и способствовало быстрой экспансии ТНК за пределами группы развитых стран в эти годы).

Скупка ТНК местных активов (как государственных, так и негосударственных) за счет заниженного курса национальных валют обычно имеет место в условиях экономик "латиноамериканского" типа, утративших динамизм и находящихся в состоянии кризиса или полукризиса. В противном случае скупка негосударственных активов оказывается практически невозможна, а государственные активы достаются местным предпринимателям.

В общем итоге перераспределение активов в слабой экономике в пользу ТНК, коль скоро оно имеет место, далеко не настолько выигрышно для последних, как это представляется на первый взгляд (и как это, видимо, кажется авторам стратегии МВФ).

Формула "кредиты в обмен на приватизацию и допуск внешних инвесторов на внутренний рынок без ограничений", проповедуемая МВФ, вовсе не является благом для ТНК.

Для ТНК, безусловно, привлекательны капиталовложения в динамичные экономики с не слишком заниженным курсом местной валюты (и с не слишком сильными местными предпринимателями). Но парадокс в том, что экономики, следующие рекомендациям МВФ, - почти всегда экономики с заниженным курсом местной валюты (автоматически лимитирующим возможности вывоза прибыли) и очень плохой динамикой.

Если совсем огрубить проблему, то МВФ превращает слабую экономику в "экономическую дохлятину" и предлагает ее по сходной цене ТНК. Те могут, конечно, попытаться вырезать из "дохлятины" не совсем разложившийся кусок. Но в принципе им "дохлятина" не нужна. Независимо от того, латиноамериканская она или, например, российская.

Как известно, курсы акций западных ТНК упали с 1999 г. в среднем более чем наполовину. Одна из основных причин этого явления - действие описанного выше механизма, автоматически ограничивающего возможности ТНК генерировать прибыль на базе филиалов, работающих в странах мировой экономической периферии.

Инвесторы действительно очень долго ждали, пока появится такая прибыль. И, наконец, - устали ждать.

Инструментальный характер функций современной системы нефинансовых ТНК и ее неспособность играть самостоятельную роль

В США в середине 1970-х годов около половины рыночной стоимости акционерного капитала приходилась на долю 122 корпораций, контрольные пакеты акций которых принадлежали 12 финансовым институтам. Из них "Морган гаранти траст" самостоятельно контролировал 21 компанию из этого числа, а вместе с 4 другими финансовыми институтами - еще 56 компаний (8).

"Морган гаранти траст" уже в рассматриваемый период был по преимуществу "группой по управлению активами". Отсюда и огромные размеры принадлежавших ему корпоративных активов. Причем большая часть из упомянутых 122 корпораций имела активы за границей и, таким образом, может быть зачислена в категорию ТНК. И они же контролировали несколько сот других корпораций, из которых значительная часть также может быть отнесена к категории ТНК.

Из приведенных данных хорошо видно, что сами по себе ТНК реального сектора и корпорации этого сектора - отнюдь не являются первичными структурообразующими элементами экономики США, а равно и других развитых стран.

На роль таковых с гораздо большими основаниями может претендовать система финансовых институтов, включая крупные банки, страховые компании и группы по управлению активами. В эту же систему структурообразующих институтов, разумеется, входит система Центральных банков (в США - Федеральная Резервная система ФРС). Поскольку она, при принятых ныне полностью деметаллизованных денежных системах, в состоянии оказывать чрезвычайно сильное влияние на условия действий рыночных сил, определяя не какие-то небольшие вариации цены денег, а саму эту цену.

Вместе взятые финансовые институты перечисленных типов, плюс рынки ценных бумаг, плюс ЦБ (или их эквиваленты) и составляют первичную "кодирующую" систему современного рыночного хозяйства. Которая на практике дополняется еще и системой прямого и косвенного государственного воздействия на экономические процессы, выходящего за рамки формирования денежно-кредитной политики.

Корпорации бизнеса (и в том числе ТНК) при современной структуре экономических механизмов - лишь основные элементы системы оперативного управления функционирования рыночным хозяйством.

Данный фактор автоматически ограничивает способность ТНК, как таковых, автономно, независимо от общей финансовой ситуации и политики контролирующих структур, создавать в мировой экономике интегрирующие или модернизационные эффекты.

Характерно, что сами общие условия деятельности ТНК уже давно определяются не конкретными ТНК (путем соглашения с конкретными правительствами или экономическими структурами "принимающей страны", как было когда-то), а в централизованном порядке через структуры МВФ и ВТО и в рамках общей политики "принуждения к либерализации и интеграции".

100 лет назад интегрирующие эффекты в мировой экономике создавались тогдашними ТНК как таковыми. Обеспечивая эти эффекты, они никакими мотивами, кроме чисто экономических, как правило, не руководствовались.

Сегодня ситуация другая. По крайней мере, ТНК со штабами в западных "метрополиях" выполняют, в рамках процессов экономической интеграции и глобализации, чисто инструментальные функции. То есть при их посредстве реализуется определенный процесс, основные параметры которого определяются нерыночными структурами.

Факторы, понижающие способность системы нефинансовых ТНК интегрировать мировую экономику

Способность нефинансовых ТРН интегрировать центр и периферию мирового рыночного хозяйства тем ниже, чем ниже их склонность к инвестициям. В условиях неолиберальной экономической политики, однако, действует ряд факторов, существенно понижающих эту склонность. Главные среди этих факторов следующие.

Во-первых, это превращение всей зоны мировой экономической периферии, под влиянием неолиберальной экономической политики, в зону повышенных конъюнктурных рисков. Тем самым автоматически ограничивается присутствие ТНК в этой зоне.

Во-вторых, это наличие встроенных в мировую экономику мощных генераторов дополнительных конъюнктурных рисков в виде либерализованных финансовых рынков всех категорий. Создаваемые этими генераторами риски понижают склонность потенциальных инвесторов к капиталовложениям и в развитых странах. Она, тем более, понижается, когда речь идет о странах со слабыми экономиками, которые и сами по себе являются мощными генераторами конъюнктурных рисков.

В-третьих, это "отсос" финансовыми рынками неолиберальной эпохи финансовых ресурсов, которыми располагают ТНК (и которые, в принципе, могли бы быть использованы для инвестиционных целей).

В-четвертых, это снижение потенциала экономической суверенности и субъектности ТНК. Причины этого - рост, в условиях проведения неолиберальной экономической политики, общей неопределенности финансового положения всех субъектов рынка, и в том числе ТНК, а также увеличение вероятности поглощения и слияний.

Все это не способствует реализации крупных программ капиталовложений со стороны ТНК. И прежде всего, естественно, в зонах мировой экономической периферии с их повышенными инвестиционными рисками разного происхождения.

Соответственно, падает и способность ТНК экономически интегрировать центр и периферию.

В-пятых, эта способность понижается также из-за снижения склонности ТНК к реализации крупных программ капиталовложений. Что связано с заметным падением динамики реального сектора экономики развитых стран в условиях экономической политики неолиберального образца. А это автоматически лимитирует способность развитых экономик потреблять производимые развивающимися экономиками продукты, и в то же время ограничивает инвестиционный спрос слабых экономик на производственное оборудование, производимое развитыми странами.

Вместе с тем, состояние производственного аппарата слабых экономик (именно потому, что они слабые) ограничивает возможности их интеграции с развитыми экономиками по европейской модели. То есть по модели перераспределения производственной программы между взаимодействующими экономиками, что дает повышение интегрированности даже при стабильном (не проявляющем серьезных тенденций к росту) объеме производства.

11.3. Будущее системы ТНК

Неопределенность будущего формата мировой экономики как фактор неопределенности будущего формата системы ТНК

Хотя довольно широко распространено представление, что будущее мировой экономики определяется ТНК, это не так. Скорее, будущее ТНК определяется тем, какой вид приобретет мировая экономика через 20, 30 или 50 лет. А в этом отношении налицо огромная неопределенность.

Если (и когда) реализуется экономическая модель Pax Americana - это одна ситуация. Причем даже в ее рамках мировая экономика может быть структурирована в части распределения ресурса экономического суверенитета различным образом. И, соответственно, система ТНК может приобрести очень разный характер.

Если глобальная система СССР - США в конце концов будет замещена системой Китай - США (причем Евразия окажется разделена, например, по модели З.Бжезинского, на зоны влияния между США и КНР) - это будет для перспектив ТНК совершенно другая ситуация.

Если все-таки формируется тем или иным путем (в том числе - в результате мирового кризиса) многополюсная политическая и экономическая система (например, с полюсами США, "Европа", Китай, Индия и др.) - это третья ситуация для будущего ТНК.

Наконец, нельзя исключить и реверса глобализационных экономических тенденций в связи с утратой эффективности мировой экономикой, или мировым финансовым кризисом, или глобальными политическими процессами в духе регулярно обсуждаемой сейчас концепции "войны цивилизаций".

Огромная неясность сопряжена также с характером, который может принять процесс глобализации. Неясно, возможен ли сценарий практической ликвидации государственных границ и формирования глобального государства и глобального рынка. Неясно, какова возможная степень либерализованности того, что принято именовать глобальной экономикой. В связи с этим стоит заметить, что Коминтерн тоже мыслил категориями глобальной экономики. И нельзя также не считаться и с возможностью появления, например, такого феномена, как "глобальная полицейская экономика".

В настоящее время наиболее вероятным вариантом развития политических и экономических событий представляется, в конечном счете, экономический раздел нашей планеты на сферы влияния между США и Китаем. И формирование, соответственно, китайской зоны влияния, американской зоны влияния и промежуточной зоны, где наверняка окажутся Индия и значительная часть исламского мира. В этой ситуации система ТНК может сохраниться с относительно небольшими изменениями, хотя в перспективе существенно вырастет значение китайских ТНК.

В варианте многополюсного мира, если события пойдут в этом направлении, изменения в системе ТНК будут сначала вообще минимальны. А затем неизбежно разовьются системы региональных ТНК, включая "арабские" и "мусульманские".

В обоих этих вариантах (представляющихся наиболее вероятными) фундаментальное качество системы ТНК принципиально не меняется.

Однако возможно и такое развитие событий, при котором качество системы ТНК изменится очень существенно, в первую очередь в связи с изменениями их хозяйственной роли и условий функционирования. И реализация любого радикального варианта глобализационного проекта предполагает именно такой исход..

В научной экономической литературе нередко считается чуть ли не само собой разумеющимся, что глобализация в любом варианте уменьшит значение государственного фактора и увеличит значение фактора ТНК в широком смысле слова (относя сюда также финансовые ТНК, то есть крупные банки, ФПГ, группы по управлению активами). Есть, однако, серьезные основания полагать, что дело обстоит далеко не так просто.

Сценарии изменения функционального качества системы ТНК в условиях существенного увеличения индекса глобализованности мировой экономики

Трансформации системы ТНК в условиях формирования "глобального государства"

Для того, чтобы существовали ТНК, необходимо, чтобы существовали обладающие значительными ресурсами экономического суверенитета рыночные модули ("национальные экономики").

Если (предположим) система существующих "национальных" (или локальных типа "Европы") экономических модулей трансформировалась в единой мировое рыночное хозяйство, то проблема ТНК решается сама собой. Они приобретают статус отдельных фирм, корпораций, ФПГ. Система ТНК в этом случае исчезает. Они трансформируются в обычные транслокальные корпорации (ТЛК), то есть будут практически ничем не отличаться от любой крупной корпоративной структуры в тех же США еще 100 лет назад, когда лишь небольшой процент американских компаний имел зарубежные филиалы.

Но изменением номинации ТНК (ввиду их превращения в ТЛК) при трансформации существующей политико-экономической системы в систему единого глобального государства - дело не ограничится.

В пределах любого более или менее замкнутого рыночного модуля, независимо от его размеров, при отсутствии картелей процессы концентрации прекращаются после того, как в его пределах остается 100-300 корпораций, контролирующих 70% промышленного производства, и 6-20 ФПГ, контролирующих не менее 50% активов экономики и финансов (9). Соответственно, при трансформации существующей системы рынков в один мировой рынок, - на нем, вероятно, также 100-300 ТЛК будут контролировать 70% промышленного производства, а 6-20 ФПГ - примерно 50% совокупных активов.

Именно поэтому процесс глобализации сопровождается непрерывными поглощениями и слияниями, то есть непрерывным уничтожением ТНК.

В общем итоге такая глобализация (если ее результатом будет исчезновение автономных рынков, и если процессу концентрации не будут создаваться искусственные препятствия) приведет к возникновению мировой экономики, очень похожей, с точки зрения уровней концентрации капитала и распределения экономической власти, на американскую экономику периода ее высокой автономности от мирового рыночного пространства. То есть - на американскую экономику, какой она была до второй половины 1970-х годов. С той лишь разницей, что действующие на глобальном рынке финансовые и нефинансовые корпорации, ФПГ и группы по управлению активами - будут, соответственно, гораздо крупнее.

Но и в этом варианте "доведенной до конца глобализации" преемники нынешних ТНК - Глобальные корпорации (ГлК), включая нефинансовые и финансовые корпорации (банки), ФПГ, а также группы по управлению активами, - не избавляются от государственной опеки. Только теперь это уже будет опека со стороны "глобального государства".

Но что при этом произойдет с "ресурсом экономической свободы" ТНК или ГлК?

Принципиальная особенность любой ТНК, располагающей активами не только в метрополии и вообще развитых странах, но и в странах мировой экономической периферии, заключается в том, что она, благодаря этой своей особенности, приобретает некоторый дополнительный ресурс экономической свободы. Источником этого ресурса является, во-первых, снижение зависимости деятельности от системы исполнительной и законодательной власти метрополии и, во-вторых, как правило, существенно более высокий уровень нормативной либерализованности слаборазвитых стран.

Парадокс здесь состоит в том, что страны, от которых МВФ требует "либерализации", почти всегда более либерализованы по критериям нормативных ограничений на условия экономической деятельности, чем развитые страны.

Естественно, в условиях исчезновения автономных рынков все мировое пространство будет, скорее всего, "накрыто" нормативной сеткой американского типа (сотни тысяч законов и подзаконных актов). И ТНК в процессе их метаморфозы в ТЛК лишатся той части ресурса экономической свободы, которая имеет своим источником наличие автономных рыночных систем (и в том числе рынков с низким уровнем нормативной делиберализованности). А также, что исключительно важно, лишатся возможности следовать очень значимому для большинства из них принципу "не нравится здесь - уйду в другое место".

И потому очень большой вопрос: что выиграли ТНК от процесса глобализации, и что они могут от него выиграть в будущем. Сейчас же настойчиво говорят, что именно ТНК якобы больше всех выигрывают в процессе глобализации, и что они-то и являются ее главными сторонниками и проводниками (агентами). Или, - что даже "попав в клетку" глобального государства, утратив собственное качество и превратившись в ТЛК, нынешние ТНК, тем не менее, что-то выиграют.

Однако, как мы видим, есть достаточные основания считать, что они, в случае формирования централизованной глобальной политико-экономической системы, только проиграют. И дело не только в причинах, которые указаны выше.

Напомним, что существенной характеристикой любой политико-экономической системе является распределение ресурса власти между экономической и политической элитой. Наличие ТНК и системы государств с значительными ресурсами политического и экономического суверенитета - является фактором, автоматически усиливающим позиции экономической элиты вообще и элиты ТНК в частности относительно политической элиты.

Здесь есть содержательная аналогия с тем, как "право отъезда" усиливало политические позиции феодалов относительно монарха. При возникновении глобального государства "возможность отъезда", естественно, исчезнет. Соответственно, фундаментальное изменение будет заключаться в том, что позиции экономической элиты относительно элиты политической - станут слабее.

Этот момент имеет принципиальное значение уже потому, что "капитализм", как сказано выше, - во многом продукт инициативной деятельности протоТНК (и их хозяев и руководителей) за пределами метрополии, вне сферы власти политической элиты метрополии. И, более того, по преимуществу в районах земного шара, где власть местных политических элит слаба, или же таковые вообще отсутствуют.

Ведь далеко не случайно древний и средневековый "капитализм" являлся первоначально продуктом почти исключительно экономической деятельности за пределами территории метрополии. А первое более или менее современное капиталистическое хозяйство - голландское - также возникло на основе экономической деятельности за пределами метрополии, и в том числе на базе доминирования в мировом судоходстве.

Процесс глобализации очень похож на процесс перехода от системы феодальной раздробленности к системе абсолютистского государства. Который, заметим, в условиях технологического ресурса средневековья далеко не всегда способствовал экономическому прогрессу.

Одной из причин этого было увеличение разрушительной силы войн по мере роста силовых потенциалов конфликтующих сторон. Но это конкретная причина.

Имеется и более общая причина: практически для любой социальной системы существует некий оптимум централизации. Если он превышается, эффективность системы снижается. И тогда она рано или поздно проявляет тенденцию к распаду и возврату в исходное состояние.

Китай, например, до XVII века распадался и длительное время существовал в виде нескольких государств (не считая краткосрочных политических кризисов и краткосрочных "воссоединений") трижды: после краха второй Ханьской династии (III-V века), после краха Таньской династии (X век), после завоевания Северной части Сунского Китая чжурчжэнями (с 1127 г. по 1279 г.). Причем максимального расцвета китайский средневековый капитализм достиг в Сунское время, когда Китай уже был в разделенном состоянии.

Децентрализация, как правило, способствует повышению роли экономической элиты в структуре власти, а централизация - напротив, эту роль понижает, выводя на первый план элиты политическую. В каждых конкретных экономических, политических, исторических условиях, видимо, существует некое оптимальное соотношение ролей этих частей элиты. И при нарушениях такого оптимума конкретная экономика отвечает на новую ситуацию снижением своей эффективности.

В этом, вероятно, одна из основных причин относительной экономической неэффективности большинства абсолютистских государств и, наоборот, экономический эффективности многих средневековых децентрализованных хозяйственных систем. Децентрализация способствовала повышению роли экономической элиты во власти. А в процессе формирования крупных политических образований сдвиг шел в противоположном направлении, и ситуация явно приобретала неоптимальный характер.

В России, например, становящийся местный капитализм был практически уничтожен Иваном IV. В итоге его место в стране тут же заняли иноземные конкуренты российских купцов, к тому же наделяемые - для обеспечения необходимых масштабов торговли - всевозможными льготами.

Есть достаточные основания считать, что в процессе формирования централизованной глобальной политико-экономической системы ("глобальное государство") удельный вес мировой экономической элиты (которая сегодня руководит финансовыми и нефинансовыми ТНК) неизбежно будет падать.

Во-первых, в результате развития процессов концентрации в корпоративной сфере она сократится количественно, и может потерять, в конце концов, системную устойчивость.

Во-вторых, процесс трансформации современной политико-экономической системы в систему одного "сверхгосударства" неизбежно вызовет значительное сопротивление. Это сопротивление потребует подавления, что опять-таки неизбежно приведет к росту роли в мировой власти чисто административного и силового ресурса. Чем выше будут темпы трансформации мировой экономической конструкции в процессе формирования глобального государства, тем больше будет сопротивление. И тем резче снизится относительная роль экономической элиты в мировом ресурсе власти.

Очень трудно, ввиду слишком большой неопределенности в механизмах будущего процесса глобализационной трансформации, предсказывать его конечный результат. Однако нельзя исключать, что, при высоком уровне централизации управления глобальной экономической системой, в руках экономической элиты останется лишь право оперативного управления бывшими ТНК и ФПГ.

Видимо, здесь уместна аналогия с тем процессом, который произошел в Германии в 1930-е годы, после ее нацистской унификации, когда подавляющая часть экономической элиты сохранила в своих руках лишь незначительную (или чисто номинальную) долю хозяйственной власти, а политическую власть утратила вообще.

Если данная аналогия содержательна, то на практике "глобализационная трансформация" по рассмотренному сценарию будет означать конец системы корпораций вообще и системы ТНК в частности, как самостоятельного экономического феномена.

Теперь рассмотрим альтернативный случай. Пусть процесс формирования централизованной глобальной политико-экономической системы (ГПЭС) прошел в малоконфликтной обстановке и завершился концентрацией основной части ресурса власти в руках экономической элиты, то есть руководителей наиболее мощных трансглобальных экономических структур (ТГЭС).

Практически в системе ТГЭС, контролирующих около 50% мирового несельскохозяйственного производства, будет, независимо от численности населения земного шара, занято примерно такое же количество людей, которые заняты сегодня в системе ТНК. В любом случае это количество будет никак не больше 100 млн. (более вероятная численность, с учетом постепенного "выталкивания" человека из сферы современного производства, от 20 до 50 млн. человек).

Но стабилизация ГПЭС с массой населения в 8-12 млрд., в то же время, потребует наличия силовых структур с персоналом порядка 80-120 млн. человек, плюс очень мощной системы спецслужб.

В этой ситуации, даже при ее относительной бесконфликтности, неизбежным станет постепенное перетекание ресурса власти в руки руководителей силовых структур. И, соответственно, уменьшение ресурса власти, находящегося в руках руководителей ТГЭС. В конце концов за ними, как и в первом разобранном нами случае, останется, скорее всего, лишь функция оперативного руководства ТГЭС.

Но в этой ситуации представляется неизбежным следующий сценарий. Как только ресурс власти, перешедший из рук руководителей ТГЭС к политической элите (прежде всего, к представителям силовых ведомств), превысит определенный критический

уровень, в ГПЭС, как это было в Римской империи или в СССР, начнут проявляться центробежные тенденции. И, в конце концов, ГПЭС развалится.

При этом заметим, что развалу СССР существенно препятствовало наличие эмоционального поля общности, порождаемого идеологическими факторами. В то же время ГПЭС, очевидно, изначально будет лишена подобного скрепляющего механизма. И уже по этой причине политическая устойчивость ГПЭС в централизованном варианте будет, скорее всего, даже ниже политической устойчивости СССР.

Далее, один из основных политических факторов устойчивости государств - это взаимодействие с другими государствами, создающее оппозиции типа "мы-они". При этом, разумеется, автоматически генерируются внешнеполитические риски. Но одновременно, и это очень существенно, снижается способность социальной среды вырабатывать внутриполитические риски, риски дестабилизации общества. Централизованная ГПЭС будет, по определению, лишена подобного встроенного стабилизатора, что опять-таки делает ее устойчивость в принципе проблематичной.

На рис. 11.1 в схематическом виде отображена связь между устойчивостью ресурса власти, сосредоточенного в руках руководителей системы ТНК (ТГЭС), и степенью централизации глобальной политико-экономической системы. Чем выше степень централизации последней, тем ниже способность руководства ТНК (ТГЛК) всех категорий сохранить ресурс власти. По мере повышения централизации ГПЭС он будет сокращаться (что, заметим, и наблюдается в последние годы).

При определенном (вышекритическом) уровне централизации ГПЭС (по причинам, указанным выше) станет неизбежной утрата руководством ТНК реальной власти. И, значит, утрата всей системой ТНК (ТГЛК) существенной части функциональной самостоятельности.

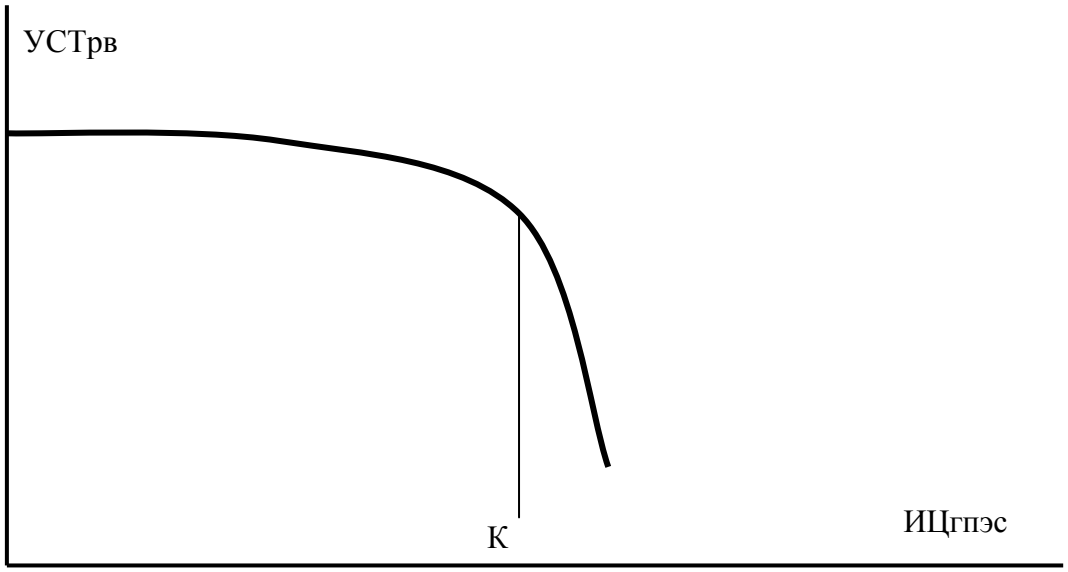


Рис. 11.1. Связь между устойчивостью ресурса власти, сосредоточенного в руках руководителей системы ТНК (ТГЭС), и степенью централизации глобальной политико-экономической системы (схематизированно)

Условные обозначения:

ТГЭС - Трансглобальные экономические структуры,

УСТрв - Устойчивость ресурса власти, сосредоточенного в руках руководителей системы ТНК (ТГЭС),

ИЦгпэс - Индекс централизации глобальной политико-экономической системы.

К - Критическая величина ИЦгпэс, по превышении которой показатель УСТрв скачкообразно уменьшается.

Позиции ТНК в глобальной политико-экономической системе с распределенным ресурсом государственного суверенитета

То, что чрезмерная концентрация политической власти в рамках глобальной политико-экономической системы отнюдь не способствует устойчивости ресурса власти экономической элиты, - осознано, видимо, достаточно давно. Соответственно, предпочтительной считается такая глобальная политико-экономическая конструкция, при которой государство как бы исключается из социальной и экономической жизни (во всяком случае, его способность влиять на поведение экономических структур минимизируется).

Нечто в этом духе, как известно, имело место в период расцвета Британской экономической системы в XIX веке, после фактической ликвидации системы таможенного обложения, а также в начале XX века.

Но проблема вытеснения государства из экономики и социальной жизни "натыкается", прежде всего, на то фундаментальное обстоятельство, что именно государство является генератором и "держателем" правового ресурса, необходимого для функционирования экономики. Причем, по мере прогресса технологий и усложнения производства (и вообще экономической системы) объем правового ресурса, необходимого для обеспечения функционирования экономики, стремительно возрастает.

Наглядные примеры такого рода - появление новых сегментов экономического законодательства (экологические законодательство, законодательство по обеспечения прав на интеллектуальную собственность и т.д.).

При этом локальность экономической системы предполагает наличие локальной правовой системы, а транслокальность экономической системы предполагает создание транслокальных правовых систем. Соответственно, создание "Европы" сопровождалось и существенной переработкой и унификацией экономического законодательства практически всех вошедших в "Европу" государств.

Если экономической системы - глобальная, то в наличии должны быть и глобальные правовые системы. Процесс глобализации, следовательно, должен сопровождаться унификацией сферы экономического законодательства "национальных" государств и его определенной перестройкой.

Это на практике происходит уже сегодня. Причем в качестве основных инициаторов соответствующих изменений выступают ныне ВТО и МВФ.

Казалось бы, ВТО в качестве Всемирной Торговой организации должна заниматься исключительно проблемами тарифных и нетарифных ограничений на движение товаров и услуг. Ничуть не бывало. Основной нетарифный барьер между рынками связан с наличием валют, курс которых резко занижен в сравнении с покупательной способностью. И это общеизвестно. Но ВТО этим вопросом не занимается.

Занимается же ВТО (до уругвайского раунда переговоров 1986 г. - ГАТТ) в основном принуждением своих потенциальных членов к:

1) устранению субсидий в сельском хозяйстве (при том, что масштабы американских и европейских субсидий своему сельскому хозяйству грандиозны и снижаются очень слабо);

2) внедрению на международной основе патентных и авторских прав, прав на торговую марку и, главное,

3) уничтожению ограничений на иностранные инвестиции (10).

Предмет постоянных забот МВФ - это навязывание, без учета реальной конкретной обстановки и особенностей местных экономик:

- сокращения госрасходов;
- политики унифицированного валютного курса;
- приватизации, невзирая на любые ее последствия;
- снятия госрегулирования в формах, на которые реагирует местная экономика, если сегодня аналогичные способы госрегулирования не используются в развитых странах.

О том, что такие формы госрегулирования использовались в развитых странах еще вчера - говорить не принято. Неспособность иностранных инвесторов в принципе профинансировать развитие слаборазвитых стран - игнорируется.

То есть и МВФ, и ВТО, - в основном инструменты для подгонки национального экономического законодательства под схему, максимально благоприятствующую, как считается в соответствующих кругах мировой финансовой элиты, быстрому формированию интегрированной глобальной политико-экономической системы. И займы МВФ, по большому счету, выдаются в первую очередь для решения этих задач.

И ВТО, и МВФ удалось устранить демократические институты из сферы формирования экономической стратегии во многих развивающихся странах. Ниже будет показано, что это приведет к ряду последствий, которые руководство МВФ и ВТО не прогнозирует или упускает из виду.

Ключевым фактором, препятствующим вытеснению государства из социальной и экономической жизни, является его способность минимизировать социальные и политические риски. Правда, государство способно само порождать риски характером своих отношений с соседями (горячие, "холодные" и торговые войны и т.п.). Но это - издержки, которые со стороны государства, как правило, намного перекрываются приобретениями.

Чем выше уровень развития и благосостояния страны, и чем больше у нее объем невостребованных (условно - избыточных) ресурсов, тем меньше способность социума порождать социальные и политические риски. И тем меньше тот критический объем функций, без выполнения которых государством общество не может обойтись.

Отсюда следует довольно неприятный вывод: эпоха минимального государственного влияния на экономическую жизнь, видимо, уже в прошлом. Этот минимум был не случайно достигнут в условиях чрезвычайного изобилия ресурсов и непрерывного увеличения осваиваемой хозяйственной территории (в XIX веке в США и Великобритании с колониями и доминионами). Но именно тогда были существенно ниже, чем сейчас, требования к правовому обеспечению экономической деятельности (что иногда позволяло обходиться сильно упрощенными правовыми и силовыми системами).

Но сейчас, когда государство является держателем правового и силового ресурсов, категорически необходимых для экономической деятельности, избавиться от него нельзя. И никакие ТНК в принципе заменить его не в состоянии.

Однако нередко утверждают, что функции полноценного государства можно распределить между отдельными элементами политико-экономического целого, включая:

(А) государства с ограниченным ресурсом полномочий в области выработки правовых норм государственной деятельности ("штаты"). Которые должны стать основными оперативными единицами, непосредственно обеспечивающими правовые и социальные условия (минимизация социальных рисков) для экономической деятельности. Такие "государства" можно определить, как своего рода первичных

операторов социального и правового поля, создающих условия для экономической деятельности;

(Б) структурные единицы более высокого уровня, формирующие экономические стратегии для всего мира (держатели ресурса экономических стратегий);

(В) структурные единицы, контролирующие ресурс принуждения, который обеспечивает функционирование всей глобальной политико-экономической системы в более или менее интегрированном состоянии.

Функция (А) может, действительно, вполне эффективно выполняться относительно небольшими государство-подобными структурами, то есть государствами с ограниченным суверенитетом ("штатами").

Функция (Б) может выполняться (и, видимо, выполняется на самом деле) негосударственными структурами (глобально-экономическими штабами). Но только при условии, если в распоряжении структур (Б) имеется структура-транслятор, держатель силового ресурса. В качестве такой структуры может выступать либо (вариант 1) полноценное государство - например, США, либо (вариант 2) силовой аппарат, как таковой.

Однако в последнем случае вся глобальная политико-экономическая конструкция приобретает характер структуры государственного типа с ресурсом реальной власти, сосредоточенным в структуре (Б). Ближе всего к такого рода структуре был, вероятно, ранний СССР. Который представлял собой страну, оккупированную "партией", напрямую контролировавшей силовые аппараты.

В этом варианте глобальная политико-экономическая структура практически будет структурой централизованного типа. Советский опыт показывает, кстати, что такого рода структуры неустойчивы. СССР, как известно, трансформировался сначала из "государства партии" в "государство диктатора", затем в нечто среднее между "государством партии и "государством диктатора", а затем развалился.

Однако при любом варианте глобальной политико-экономической системы с распределенным ресурсом власти - тем не менее, нельзя избавиться от присутствия в этой системе ядра государственного типа (центральная структура). Хотя бы потому, что функционирование такой системы предполагает использование силового аппарата как средства реализации соответствующей правовой системы, поддерживающей "состояние глобальности". А обеспечение функционирования мощного силового аппарата ресурсами - возможно только на государственной базе. Любая система обеспечения ресурсами структуры (В) - автоматически приобретает черты структуры государственного типа.

Вариант глобальной политико-экономической системы с распределенным ресурсом государственного суверенитета возможен, таким образом, лишь в неустойчивом варианте. В нем также невозможно обойтись без держателя силового ресурса. А таким держателем может быть только государство или группа государств (см. рис. 11.2.).

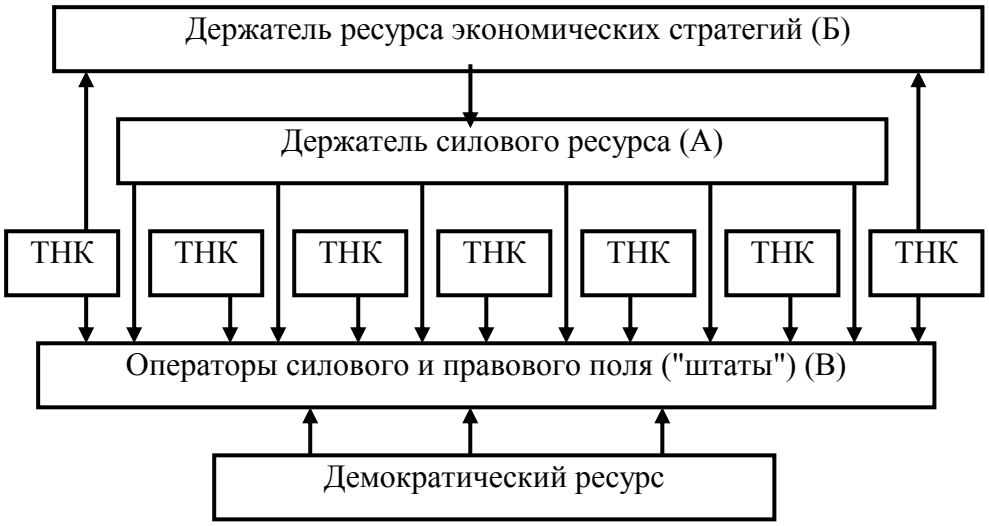


Рис. 11.2. Глобальная политико-экономическая система с распределенным ресурсом государственного суверенитета

Практически развитие процесса глобализации после краха СССР шло в направлении реализации глобальной политико-экономической системы с распределением "по возможности" ресурса государственного суверенитета. И с США в роли главного держателя силового ресурса.

Однако чем больше размер силового ресурса, необходимого для поддержания глобального качества мировой экономики, чем хуже, соответственно, положение в глобальной экономике. Чем хуже работает механизм глобальной экономики после ее создания, тем, соответственно, больше будет в глобальном ресурсе власти доля силовых элит и меньше доля ТНК и глобальной экономической элиты, контролирующей систему ТНК. И наоборот.

В политико-экономической системе демократического характера ресурс власти делится между:

(1) экономической элитой,

(2) политической элитой электорального типа, воспроизводство которой обеспечивается через выборный механизм,

(3) элитой силовиков.

Экономическая элита вместе с избирателями контролирует политическую элиту (и, соответственно, влияет на формируемые ею политические и экономические стратегии), а политическая элита контролирует элиту силовиков.

Наличие эффективно функционирующего избирательного механизма и формирование политической элиты в примерном соответствии с фактической волей избирателей - является необходимым условием контроля политической элиты за элитой силовиков. Таким образом, в условиях демократии регулярно воспроизводится и поддерживается механизм контроля за силовыми элитами. Это - одна из фундаментальнейших особенностей демократии.

Если работа этого механизма блокируется (например, из-за формирования представительных учреждений не в соответствии с волей избирателей, включая механизмы коррупции и выборных манипуляций), то силовая элита постепенно политизируется, а собственно политическая элита в конце концов вытесняется со сцены. И XX век в этом отношении дает немало примеров (11).

То есть, если демократия становится неэффективной, механизм, обеспечивающий подконтрольность силовой элиты политической элите, начинает автоматически разрушаться. Но демократия всегда становится неэффективной, если процесс формирования существенных элементов экономической политики - сам по себе, а мнение избирателей на этот счет - само по себе. И, тем более, если эта ситуация приобретает постоянный характер.

Сегодня практически невозможно создать "глобальное государство" (то есть централизованную глобальную политико-экономическую систему) без абстрагирования от воли едва ли не всего "глобального электората". В силу указанных выше причин, коль скоро такая попытка будет предпринята, она будет иметь результатом быстрое перераспределение глобального ресурса власти в пользу силовых аппаратов, обеспечивающих создание глобального государства. И, видимо, приведет к появлению на свет некоего аналога Римской империи эпохи первых императоров.

В мягком варианте (с "частичными государствами" и "центральным государством" - держателем основной части глобального силового ресурса) создать глобальную конструкцию, видимо, можно. Но и эта конструкция будет устойчива только при достаточной экономической эффективности. При ее экономической неэффективности силовой ресурс для ее стабилизации потребуется в таком объеме, который сделает неизбежным переход власти от экономической элиты к силовой.

То есть мировая экономическая элита - может, в принципе, создать глобальную экономику. Но может ли она сохранить в глобальной системе хотя бы те властные позиции, которыми она располагает сегодня, - большой вопрос и большая проблема.

Проблематичность эта связана, если кратко суммировать сказанное выше, со следующими обстоятельствами:

- глобальную экономику крайне трудно сделать эффективной;
- в неэффективном варианте она оказывается практически несовместима с демократией;
- в неэффективной и недемократической глобальной системе автоматически разрушается механизм, обеспечивающий возможность контроля политической элиты над силовой элитой;
- при консервации ситуации становится неизбежным перетекание ресурса власти от элиты, контролирующей ТНК, к силовикам, а само право собственности вообще становится чем-то призрачным (поскольку с ним в этой ситуации можно сделать что угодно, и притом в глобальных масштабах).

По-видимому, далеко не случаен тот факт, что проекты формирования глобальной политико-экономической системы, без учета проблемы ее эффективности, возникли в тех странах, где экономические элиты попросту не знакомы с диктатурой (даже в ее сравнительно мягких латиноамериканских вариантах).

При консервации нынешней стратегии строительства глобальной экономики утрата позиций мировой экономической элитой оказывается весьма вероятной. То есть она может попасть в плен если не к новому Сулле, то к новому Юлию Цезарю.

И здесь уместно вспомнить, что Гай Юлий Цезарь пришел к власти в качестве ставленника римских финансистов (банкиров и откупщиков). Которые полагали, что, коль скоро выборы перестанут что-либо решать, они избавятся от конкурентов из сенатской аристократии (типа Суллы) и угрозы проскрипций ("национализаций" по-римски). А также сосредоточат в своих руках весь ресурс власти, который формально будет принадлежать их ставленникам. Одним из таких ставленников и был Цезарь (12).

Но как только демократические институты были парализованы, финансовая клика утратила возможность контролировать Юлия Цезаря. Хотя, впрочем, он еще в какой-то

мере считался, по старой памяти, с теми финансовыми кругами, которые привели его к власти.

А вот преемник Юлия Цезаря, Октавиан Август, обратил политическое влияние банкиров и откупщиков в абсолютный ноль.

Помимо изложенного, возможности вытеснения государства из современной экономики существенно ограничиваются сегодня также тем, что государство взяло на себя функцию генерации денег и формирования их рыночного курса. Центральный банк, занимающийся этим увлекательным делом, можно формально "отделить от государства". Но это ничего не меняет в природе Центрального банка как одного из государственных учреждений.

Кроме того, связь современных валют с государством идет не только через Центробанк (в США - ФРС). Еще большее значение здесь имеет то, что, коль скоро связь валюты с золотом разорвана, ее рыночный курс начинает зависеть от эффективности экономики в пределах данных государственных границ.

Получается, что, при системе определения цены денег рынком (якобы, весьма благоприятствующей глобализации), глобальная экономика не может обойтись без ядра в виде одной или нескольких экономик развитого типа, заключенных в совершенно определенные государственные рамки. Но это-то и означает, что "чистый вариант" глобальной экономики, без государства, но с ТНК, - невозможен, пока и поскольку валюты отвязаны от золота.

Если же вновь привязать валюты к золоту (что иногда настойчиво предлагается), то опять возникнут центробежные тенденции, опять пойдет процесс формирования автономных экономик, как он шел когда-то в Британской Империи.

ТНК в условиях варианта глобальной политико-экономической системы с асимметричным распределением ресурса государственного суверенитета

Данный вариант распределения ресурса государственного суверенитета в рамках глобальной экономики (вариант 3) - это так сказать вариант "без затей". Он предполагает распределение ресурса государственного суверенитета по примерно той схеме, по какой он распределялся в Британской империи около 1900 г. А именно:

- есть метрополия - США (она же - финансовый центр мира);
- есть аналоги доминионов (Канада, Европа);
- есть аналоги "самоуправляющихся под контролем" колоний с развитой экономической структурой и собственной валютой, типа британской Индии (например, латиноамериканские страны);
- есть аналоги самоуправляющихся туземных государств типа Британской Африки с их примитивными экономиками;
- есть просто зоны "колониального" централизованного управления;
- допускается существование автономных валют. Валютная система в целом аналогична существующей, то есть валюты деметаллизованы и их курс определяется рынком.

При таком варианте реструктуризации мировой политико-экономической системы в мировой системе ТНК произойдут следующие изменения:

1. ТНК, контролируемые экономическими элитами, альтернативными западной, будут свернуты.
2. Система западных ТНК останется без особых изменений, разве что в ней увеличится удельный вес наркоТНК.
3. В сфере действия ТНК сохранятся, как и сегодня, зоны низких и высоких конъюнктурных рисков, соответствующие ядру и периферии мировой экономики.

Условием рассматриваемого варианта реструктуризации мировой политико-финансовой системы является понижение удельного веса в мировой экономике не только азиатских элит, но и Европы. Два центра мировой экономики в виде Европы и США - это слишком много для того, чтобы можно было заметно повысить индекс глобализации мировой экономики против нынешнего уровня.

Опять-таки подчеркнем, что данный вариант, как и другие рассмотренные выше варианты глобальной политико-экономической системы, не может быть реализован в глобальных масштабах, пока существует группа крупных азиатских государств с большими ресурсами политического суверенитета (и, прежде всего, более или менее единый и растущий Китай).

Но возможность частичной реализации такого варианта не исключена в субмодуле мировой экономики, контролируемом США.

Наиболее вероятный сценарий изменений в системе ТНК

Система ТНК (относя сюда, как это делалось выше, нефинансовые и финансовые ТНК, ФПГ, группы по управлению активами и т.п.) претерпела за последние столетия радикальные метаморфозы.

Во-первых, в системе резко увеличился удельный вес ТНК, ограничивающих свои операции ядром мировой рыночной системы в виде развитых стран. После 1965 г. процессы проникновения корпораций США в экономику Европы резко интенсифицировались (чему способствовала отвязка доллара от золота). С некоторым лагом во времени интенсифицировался и процесс проникновения европейских, а затем и японских корпораций (в 1980-е годы) в экономику США.

Сформировалась также система ТНК, оперирующих преимущественно в европейском пространстве, что экономически подготовило создание единой Европы.

В общем итоге евро-американское ядро мировой экономики оказалось довольно прочно интегрировано через систему ТНК. Тогда как связи азиатских экономик и экономик развитых стран через систему ТНК, в общем, не усилились. А система крупнейших японских ФПГ и ТНК сохраняет весьма высокую автономность от евро-американской системы ТНК, захватив, вместе с тем, довольно прочные позиции в экономике США.

Во-вторых, в азиатском пространстве, и особенно в системе КНР-АСЕАН, сформировалась практически автономная система ТНК местного масштаба.

В-третьих, сформировалась система мощных азиатских и латиноамериканских наркоТНК (операции по производству, транспортировке и сбыту наркотиков) с чистым доходом, который сравним с чистым доходом после выплаты налогов системы евро-американских ТНК. И наркоТНК, благодаря их финансовому превосходству в условиях реального невмешательства государства в экономику (в соответствии с догмами неолиберализма), в состоянии очень сильно потеснить евро-американские ТНК в районах мировой экономической периферии.

В результате оказывается, что политика МВФ, рассчитанная на блокировку фактора государства и максимальное благоприятствование инвесторам с капиталом внешнего и неизвестного происхождения, реально обслуживает интересы не столько евро-американских ТНК, сколько наркоТНК и вообще всех "отмывателей денег".

В связи с формированием мощных наркоТНК в системе ТНК произошли радикальные изменения. Сила наркоТНК определяется не только огромными размерами чистого дохода, но и наличием в их распоряжении определенной территориальной базы и вооруженных формирований, а также их способностью вести борьбу с конкурентами нерыночными средствами. Система наркоТНК по своей

внутренней структуре и возможностям оказывается, в каком-то смысле, аналогична системе торговых компаний типа английской и голландской Ост-Индских торговых компаний в XVI - XVII веках.

И здесь опять стоит вернуться к заявленным идеалам политики неолиберализма и "глобализма", которые предполагают замену государства на ТНК в ряде ключевых функций и ролей. Приходится констатировать, что наркоТНК в этом отношении на данный момент - чуть не единственный кандидат в качестве "заменителя государства". Если убрать или хотя бы просто сильно ослабить правоохранительные структуры, наркоТНК легко заменят многие государства. Причем представления о возможности успешного контроля за движением наркоденег по банковским каналам (по крайней мере, применительно к условиям Азии) - это гипотеза, которая еще вовсе не доказана.

В-четвертых, нефинансовые ТНК (о чем уже шла речь) перестали быть первичными структурообразующими элементами мировой экономики и системы ТНК (за исключением ОПЕК и наркоТНК). Таковыми сегодня являются, главным образом, ФПГ (со структурой разной степени централизации и жесткости) и группы по управлению активами. И, в том числе, группы по управлению активами, представляющие собой фактически крупные спекулятивные фонды.

Падение рыночной капитализации евро-американского фондового рынка в два с лишним раза за несколько лет поставило эти структуры в кризисное положение. И, соответственно, ослабило способность их экспансии, особенно в зоне мировой экономической периферии с высокими рисками.

Именно группы по управлению активами (суммарной стоимостью перед кризисом выше 6 трлн. долл.) и были основными кандидатами на выполнение государственных функций в проектирующейся глобальной экономике. Кандидат этот, по многим признакам, уже практически обанкротился или, по крайней мере, резко снизил свой потенциал. В отличие от наркоТНК, располагаемые ресурсы которых (и, значит, способность контролировать государственные структуры) неуклонно возрастает.

Наконец, в качестве своеобразного аналога ТНК следует рассматривать и краткосрочный спекулятивный капитал (его масштабы, по оценкам, существенно больше 1 трлн. долл.). Это - тоже своего рода ТНК, специализирующаяся на краткосрочных капиталовложениях в разных районах мира (по преимуществу в портфели ценных бумаг и валюту). И наличие данного краткосрочного спекулятивного капитала повышает инвестиционные риски и оказывает парализующее влияние на деятельность солидных нефинансовых ТНК.

С учетом описанных тенденций, в перспективе следует ожидать:

1. завершения процесса формирования региональных систем ТНК, и в том числе мощной системы финансовых ТНК в Восточной и Юго-восточной Азии;

2. по мере развития кризиса - ослабления способности евро-американских ТНК к управляющим экономическим воздействиям даже в латиноамериканской и африканской зонах;

3. укрепления позиций наркоТНК за счет легальных евро-американских ТНК;

4. углубления кризисности всей западной системы ТНК в связи с падением фондовых рынков (нефинансовые ТНК просто не в состоянии "тащить на себе" финансовую надстройку системы);

5. уничтожения в ситуации кризиса значительной части спекулятивного ликвидного капитала (и, соответственно, ослабления его способности интегрировать мировую экономику);

6. увеличения роли нефинансовых ТНК и падения роли финансовых ТНК в ходе кризиса мировых фондовых рынков.

На этом фоне представляется достаточно вероятной реанимация картельной системы или ее осовремененных аналогов. Видимо, этот процесс будет происходить сначала в локальных рамках (прежде всего, в системе КНР- АСЕАН).

Система ТНК, в силу ее чрезмерной "финансиализации" и чрезмерной зависимости от состояния кризисных финансовых рынков, ныне, как конкурент государственных структур, неэффективна даже там, где казалось бы, она могла быть эффективной (в первую очередь, в качестве стратегического инвестора).

Она, в кризисе фондовых рынков, неэффективна и как инструмент обслуживания активов разного рода социальных фондов (пенсионных, медицинского страхования и др.). А ведь именно такие фонды, по мысли неолибералов (никогда, видимо, не считавших серьезным фактором конъюнктурные риски), должны были подменить государство в финансировании ключевых расходов социального характера.

Если подытожить совсем просто и грубо, то можно сделать два главных вывода:

- Современная система ТНК не может подменить государство по той же причине, по какой его не может подменить спекулянт или наркоделец.

- В ходе процессов глобализации (независимо от того, что под этим подразумевать) значение западных ТНК любого профиля в мировой экономике возрастать не будет.

Глава 12. Динамика процессов интеграции-дезинтеграции в мировой экономике и специфика современного варианта глобального хозяйства

12.1. Динамика интеграционно-дезинтеграционных процессов в древнем и средневековом мире

"Глобальная экономика" отнюдь не является современным изобретением. Возникновение системы взаимодействующих в масштабах земного шара систем рынков и означало возникновение глобальной экономики. Произошло же это никак не позднее последней четверти XIX века.

До этого, по крайней мере с V века до нашей эры, существовало несколько автономных взаимодействующих систем рынков ("субглобальные экономики"). В том числе - средиземноморская, средне-ближневосточная, индийская, восточноазиатская. Каждая из этих систем рынков имело ядро, соответствующее развитым рыночным системам одного или нескольких государств, и периферию в виде системы неразвитых рынков, взаимодействие которых с Центральным рынком или рынками имело слабый характер.

Ядро средиземноморской системы рынков составляли рынки финикийских государств (затем Карфагена), Египта, с IV-V вв. до н.э. - рынки греческих государств, плюс рынки италийских государств. В период с конца IV в до н.э. до II в. до н.э. эта система трансформировалась в систему рынков эллинистических государств (после возникновения и распада державы Александра Македонского), Карфагена, Римского государства.

Конечный этап эволюции средиземноморской системы рынков - возникновение единого рынка "римского государства". Причем единый рынок Рима интегрировал в себя и часть ближневосточных рынков (включая египетский, сирийский и рынки государств, существовавших к моменту римского завоевания на территории нынешней Турции).

Момент разделения Римской империи на Западную и Восточную (396 г.) зафиксировал разделение единого общеимперского рынка на две части, тяготевшие к Западу и Востоку. Падение в 476 г. Западной Римской империи имело неизбежным следствием и окончательный распад единого рыночного пространства Запада бывшего Рима. А затем арабские завоевания привели к резкому сокращению в размерах и рынка Восточной Римской империи ("Византии").

В средиземноморском мире, таким образом, приблизительно тысячу лет шли интеграционные процессы, а затем - дезинтеграционные процессы, причем эти последние заняли относительно небольшое время.

Приблизительно по такой же схеме развивалась и средне-ближневосточная рыночная система. С той лишь разницей, что цикл интеграция-дезинтеграция здесь был более сжат во времени. Первичными структурообразующими элементами средне-ближневосточной рыночной системы были рыночные системы Вавилонии и государств на территории современного Ирана. В зависимости от превратностей истории и политической конъюнктуры эти системы то сливались, то разделялись. То есть, если в антично-средиземноморской зоне цикл интеграции-дезинтеграции рыночной системы был (если не брать в расчет локальных событий) однократным, причем он занял огромный промежуток времени (примерно тысячелетие), то в средне-ближневосточной зоне на этот же период приходится несколько циклов интеграции-дезинтеграции.

И то же самое - в индийской и восточноазиатской рыночной системах.

В последней ядром рыночной системы являлись рынки (или рынок) китайских государств. Развитая рыночная система с широком использованием денег (золото-серебро) и высоким уровнем товарности существовала здесь уже в середине первого тысячелетия до нашей эры ("Эпоха воюющих царств"). В рамках первого централизованного и более или менее современного по своей структуре китайского государства - Цинской империи (конец III в. до н.э.) - единый рынок по существу не успел сложиться (как и в империи Александра Македонского) за краткостью ее существования: эта империя просуществовала менее двух десятков лет.

Время формирования единого китайского рынка - Первая и Вторая династии Хань (в общей сложности четыре столетия). Затем, вместе с политическим разделением государства, распался и единый рынок, восстановившийся уже при династии Тан (начало VII - начало IX вв. н.э.). После гибели последней вновь возникла система локальных рынков, на основе которой создавался Сунский рынок. Однако Сунская империя в начале XII века потеряла свои Северные территории в долине р. Хуанхэ, где сформировалась "Золотая империя" с элитой из завоевателей чжурчжэней, предков маньчжуров.

Единство китайского рынка восстановилось только после завоевания Сунской империи (долина р. Янцзы) Хубилай-ханом, монгольским правителем Северного, Северо-Западного и Северо-Восточного Китая. После этого система единого рынка существовала в Китае, за исключением небольших промежутков времени, связанных с войнами и переходными политическими состояниями, вплоть до настоящего времени.

То есть китайская рыночная система - наиболее древняя и устойчивая в современном мире. А современный "западный" вариант программы глобализации совершенно не учитывает этого обстоятельства.

Если подходить к этой проблеме с историческим масштабом, то скорее можно себе представить ситуацию, когда китайский рынок интегрирует "западный рынок", или рыночную систему Запада, включая таковую США и Европы. Но обратное представить гораздо труднее.

При этом отметим, что европейская рыночная система (то есть система интенсивно взаимодействующих рыночных хозяйств европейских государств) в своем современном виде сложилась не позднее XV века.

Она очень быстро начала прирастать колониальной периферией и системой зависимых рынков (включая российский, начиная с последней трети XVI века и по начало XX века, а затем с 90-х годов XX века).

Характерной особенностью развития европейской системы рынков является наличие в XV - XIX веках значительных системных различий между хозяйствами отдельных стран (что было связано с различиями в степени и в формах участия государства в экономической жизни) и, соответственно, наличие серьезной разницы по степени либерализованности и приватизированности. В рамках европейской системы рынков всегда одновременно существовало множество вариантов экономических стратегий, которые, с одной стороны, находились в конкурентных отношениях, а с другой - дополняли друг друга.

То есть европейская экономика XV - XIX веков была, в известном смысле, растянувшимся на несколько столетий рыночным экспериментом. Причем эпоха максимального системного разнообразия внутри европейской рыночной системы - была одновременно эпохой европейского лидерства в мировой экономике.

В период существования Римской империи "все пути вели в Рим". Однако нельзя сказать, что все пути ведут к экономической интеграции (сначала в масштабах

субглобальных блоков, затем - в масштабах мирового пространства в целом). Во всяком случае, история цивилизаций не дает оснований для такого вывода.

Если из нее и можно сделать какой-то вывод, то он примерно таков: для сложных социально-экономических и политических систем является характерным периодическое чередование фаз интеграции и дезинтеграции. В фазе интеграции кумулятивный эффект экономических, социальных и политических процессов способствует формированию объединенных экономических систем. Но после того, как такого рода система возникает, в ее рамках начинают проявлять себя силы, кумулятивным результатом действия которых становится дезинтеграция системы. То есть и в этой сфере мы сталкиваемся все с тем же великим циклом "жизнь-смерть".

Принято считать, что мы живем в эпоху полного преобладания интеграционных тенденций. Но в действительности все может быть иначе.

В самом деле, экономика 1913 г. была не менее интегрирована, чем нынешняя (хотя тогда не принято было говорить о глобализации, и державы устраивали свои дела кто как хотел). Эта экономика была более либеральной, чем современное хозяйство, а различия между "национальными" деньгами не выходили за пределы различий между банкнотами, в изобилии эмитировавшимися различными американскими банками еще в последней трети XIX века под свою собственную ответственность. Ибо все функционировавшие тогда денежные системы имели под собой то, чего они не имеют сейчас, - "золотой" фундамент.

Ниже будет предпринята попытка дать ответ на вопрос - где же мы находимся, в какой фазе исторического экономического процесса. В фазе преобладания интеграционных тенденций и перехода к тотально-интегрированной мировой экономической системе, близкой по своим характеристикам к свойствам индивидуального "рынка", - или в фазе уже начавшейся дезинтеграции мировой экономической системы.

12.2. Специфика европейской рыночной системы в период с XVI века по XIX век, как ядра мировой экономики

Характернейшая особенность экономических стратегий, которые реализовали европейские государства в XVI - XIX веках, - высокая степень их адаптации к конкретным экономическим условиям. Включая такие условия, как эффективность местного предпринимательского сообщества, конкурентоспособность, уровень развитости, характер дефицитных ресурсов.

И это, заметим, принципиально отличает экономические стратегии европейских государств от того, что происходило в России. У нас (по крайней мере, со времен Ивана Грозного, если не раньше, и до сего дня) доминирует экономическая политика, основанная на систематическом игнорировании интересов местного предпринимательского сообщества, вплоть до обеспечения привилегий представителям зарубежных предпринимательских сообществ. А в европейской рыночной системе (по крайней мере до Второй мировой войны) экономическая политика практически всегда базировалась на принципах приоритетности интересов местных предпринимательских сообществ. Соответственно, исключалась практика особых налоговых и таможенных режимов, благоприятствующих иностранным предпринимателям, возможность создания "сеттльментов" и т.п.

Хорошо известно, что "европейская модель" экономической политики периода постепенного отрыва европейской экономики от мировой и превращения мира за пределами Европы в периферию европейской экономики - имела своей непременной составляющей политику протекционизма. Даже Англия изменила этой политике только

в середине XIX века и только после того, как соединила преимущества полного конкурентного превосходства с преимуществами торговой монополии в своих (весьма обширных к моменту вступления на путь "свободной торговли") колониях. А остальные европейские государства строили свою экономическую политику на принципах протекционизма вплоть до Второй мировой войны.

Причем отметим, что и Англия после кризиса 1929 г. начала отходить от крайностей "фритредеровской" политики. И в дальнейшем, уже после Второй мировой войны, вернулась к ней только под давлением США. А США, в свою очередь, проводили политику высоких протекционистских пошлин с момента своего основания и вплоть до конца 1930-х годов. И изменили этой политике только после того, как они приобрели преимущество над всеми потенциальными конкурентами. И изменили в первую очередь для того, чтобы принудить этих конкурентов отказаться от политики, которую сами США проводили почти непрерывно в течение всего исторического существования (1).

Европейская рыночная система в своем классическом варианте - это не только система конкурирующих предприятий (фирм), и не только система конкурирующих экономических стратегий, но и система конкурирующих предпринимательских сообществ и государств. Причем экономическая политика почти всех основных субъектов европейской рыночной системы соответствовала принципу максимального учета интересов местного предпринимательского сообщества не только в данный момент, но и на долгосрочную перспективу. То есть это была системная политика, отвечающая принципу максимальной многомерной эффективности конкурентных отношений.

Ее уникальные достижения - тесно связаны с указанным обстоятельством.

С XVI в. по примерно 1880 г. степень интегрированности европейской рыночной системы (относя сюда и США) последовательно возрастала. Факторами роста интегрированности были:

1. Постепенный рост экономического значения "капиталистического уклада" в экономике и, соответственно, сокращение значения фактора многоукладности.

2. Увеличение доли товарного экспорта в суммарном производстве.

3. Наличие центров кредитного обслуживания всей европейской экономической зоны и постепенное увеличение и масштабов их операций (с XVII века - Голландия, в XVIII веке - Голландия и Англия, затем - Англия и Франция).

4. Вывоз капитала в США (в основном - английского).

5. В последней трети XIX века - рост экспорта капитала со сферой приложения внутри европейской экономической зоны.

В то же время, в рассматриваемой экономической зоне действовали и мощные факторы, которые, в известной степени, противостояли интеграционным тенденциям, порождаемым перечисленными процессами. Эти факторы следующие.

Во-первых, возникновение и развитие колониальных империй. Соответственно, когда колониальные империи были полностью ликвидированы (вторая половина 40-х - начало 50-х годов XX века), центростремительные тенденции в Европейской экономической зоне получили перевес над центробежными. Начался процесс внутриевропейской экономической интеграции, продолжающийся и в настоящее время.

Во-вторых, превращение Соединенных Штатов после 1880 г. в самостоятельный фактор мировой экономики, возникновение в ней второго системного ядра.

В-третьих, постепенное уменьшение после 1860 г. удельного веса Англии в экономике европейской рыночной системы (как с США, так и без США).

В-четвертых, быстрый рост после 1870 г. удельного веса Германии в европейской экономике. И формирование, в связи с этим, центрально-европейской экономической зоны, обладающей выраженной системной индивидуальностью.

Фактический уровень интеграции мировой экономической системы в каждый данный момент определялся балансом действия интеграционных и дезинтеграционных факторов как в ядре мировой экономики (или ее "центральной системе"), так и в мировой экономике в целом. В XVI-XIX вв. этот баланс постепенно смещался в пользу интеграционных факторов, хотя временами в мировой экономике получали перевес дезинтеграционные тенденции.

Однако с момента выпадения Соединенных Штатов (или Северо-Американских Соединенных Штатов, как они тогда именовались) из "экономической Европы" в связи с ростом их экономической массы, преобладание интеграционной тенденции оказалось под вопросом. Хотя процесс экономической интеграции мирового экономического ядра (или мировой экономической "центральной системы") и мировой экономической периферии продолжал развиваться вплоть до Первой мировой войны и даже позже.

12.3. Возникновение первой глобальной экономической системы (конец XIX века - начало XX века) и ее системные особенности

Еще в 1865 г. (момент окончания Гражданской войны в США) и даже некоторое время позже - Англия была, бесспорно, экономическим центром мира. Центральная система мировой экономики имела тогда очень простой характер. Но в дальнейшем в ней начали развиваться процессы деления, начала формироваться группа развитых стран, в состав которой уже в начале XX века входили Англия, США, Германия, с оговорками - Франция, и в перспективе - Россия.

И, тем не менее, несмотря на эти тенденции дивергенции в центральной рыночной системе, в начале XX века (до Первой мировой войны) степень интегрированности мировой экономики была выше, чем когда-либо раньше. И мировая экономика в целом, несмотря на наличие во многом самостоятельных, индивидуальных страновых рыночных хозяйств, обладала многими чертами единой экономики.

Во-первых, все национальные денежные единицы практически свободно конвертировались друг в друга, поскольку сфера денежного обращения обслуживалась металлическими деньгами (практически золотом и серебром) либо бумажными деньгами, свободно и без ограничений конвертируемыми в золото и серебро.

Золото и серебро, соответственно, были подлинными мировыми деньгами, несмотря на наличие в обращении значительной массы бумажных денег и сумм, размещенных на расчетных счетах.

Соответственно, разница между курсом и паритетом покупательной способности национальных денежных единиц в тот период была минимальна и стабильна. Тогда как в настоящее время она сильно варьирует при переходе от одной экономики к другой (являясь фактором индивидуализации этих экономик) и нестабильна, причем ее нестабильность также является фактором индивидуализации конкретных рыночных хозяйств.

Во-вторых, степень интернационализации системы кредита была очень высокой. И в ней был очень велик удельный вес долгосрочных кредитов.

В-третьих, формальные и неформальные ограничения на перемещение капитала отсутствовали. Отсутствовал и систематический контроль за таким перемещением (даже чисто регистрационного плана).

В-четвертых, удельный вес нефинансовых ТНК в мировой экономике был выше, чем в настоящее время. При этом мировая экономика испытывала сильное интегрирующее влияние со стороны транснациональных картелей.

В-пятых, практически отсутствовали формальные ограничения на миграцию рабочей силы. Миграция рабочей силы регулировалась в основном экономическими факторами.

В-шестых, нетарифные ограничения импорта отсутствовали, тогда как в настоящее время они превращают в фикцию формальную отмену тарифных ограничений.

В-седьмых, различия в системах экономического законодательства отдельных стран не имели существенного значения (в первую очередь - ввиду неразвитости самой сферы экономического законодательства).

В-восьмых, доля государственных расходов в ВВП была невелика.

В-девятых, большая часть экономик, ныне числящихся развивающимися, была в качестве колониальных экономик интегрирована с экономиками метрополий.

Государственное регулирование экономики перед Первой мировой войной (1914 г.) сводилось в основном к регулированию экспортно-импортных тарифов.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы в этот период делало лишь первые шаги, причем потребность в нем была минимальна ввиду наличия у денег твердой золотой основы. Однако любопытно, что пионером в этом отношении стали США, которые после очередного спекулятивного краха создали Федеральную резервную систему. Создали именно для того, чтобы в будущем уменьшить вероятность подобного краха.

Мировая экономика в том виде, какой она имела перед Первой мировой войной, - вполне соответствует всем рекомендациям Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса (о них - ниже). За одним исключением: она характеризовалась наличием интенсивного тарифного регулирования товарных потоков.

Но в плане интегрированности отдельных экономик - мировая экономика периода перед 1914 г. имела ряд существенных преимуществ перед современной экономикой:

- конструкция тогдашней денежной системы (жесткая привязка бумажных денег к золоту и серебру) в целом больше благоприятствовала экономической интеграции, чем конструкция современной денежной системы;

- она практически исключала серьезные различия между экономиками, связанные с разницей в величине курса и паритета покупательной способности национальных денежных единиц. Соответственно, на внутреннем рынке покупательная способность тогдашних национальных денег была практически такой же, как и на внешнем рынке. В настоящее же время для стран мировой экономической периферии это далеко не так;

- она практически (по современным меркам) исключала инфляцию и, следовательно, различия между "национальными" экономиками по темпу инфляции;

- она же способствовала эффективной унификации мировой системы цен;

- она способствовала развитию в межстрановых масштабах долгосрочного кредитного финансирования и прямых инвестиций транснационального характера.

Все перечисленные моменты создавали в экономике периода перед 1914 г. мощные интегрирующие эффекты.

Кроме того, условия для деятельности нефинансовых ТНК в мировой экономике той эпохи были намного благоприятнее, чем в настоящее время (о чем уже говорилось выше).

С точки зрения возможного уровня интегрированности мировая экономика периода перед 1914 г. может уступать "глобальной экономике" (которую якобы пытаются создать с настоящее время) лишь в том случае, если это будет экономика

единого рынка. А это - под большим сомнением, если вспомнить наличие не поддающихся интеграции экономических центров и предпринимательских сообществ (прежде всего, китайского), а также системы стран, парализованных долгами.

Уровень интегрированности мировой экономики перед 1914 г. является либо предельным для мировой экономики, либо близким к предельному применительно к ситуации существования индивидуальных страновых рынков.

Заслуживает внимания тот момент, что интеграционный максимум около 1913 г. был достигнут в условиях наличия в центральной экономической системе группы развитых стран с остро конкурентными отношениями, политически друг от друга абсолютно независимых и не склонных координировать свою экономическую политику.

В настоящее время ситуация другая. То, что выше именовалось "центральной рыночной системой", - это сегодня, в первом приближении, "семерка" (или, с оговорками, Европа плюс Япония плюс США). Но сейчас все перечисленные субъекты мирового рынка проводят практически согласованную экономическую политику, характер которой на 90% определяется США.

Вне этой системы - Китай с его промышленным производством, уже на сегодняшний день превосходящим американское, и с весьма своеобразной государственно-частной регулируемой экономикой (2).

Страны АСЕАН (Юго-Восточная Азия) тяготеют к Китаю уже потому, что местный "капитализм" обслуживается в основном китайскими предпринимателями.

Если игнорировать китайский фактор, то можно считать мировую экономику высокоинтегрированным рыночным хозяйством. Если не игнорировать, то нельзя.

Здесь уместен принципиальный вопрос: можно ли вообще достигнуть максимальной степени интегрированности мировой экономической периферии и "центра" из стран с крупным экономическим потенциалом, если этот "центр" выступает в отношении внешнего мира как единая команда?

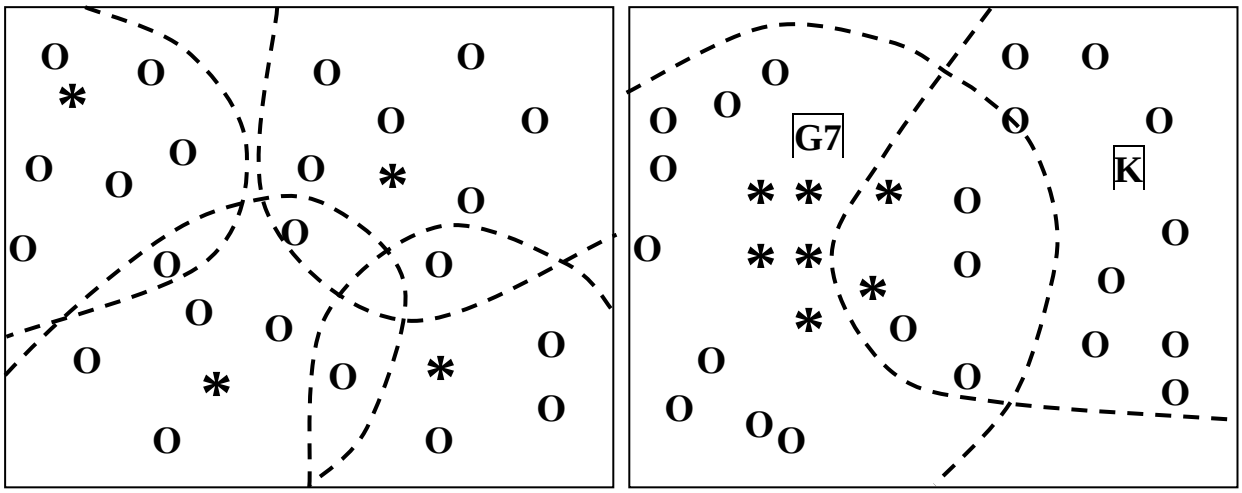
Не исключено, что нельзя. Из исторического опыта следует, что в условиях "многополюсного экономического центра" (то есть наличия конкурирующих, но типологически близких экономических и политических модулей, каждый из которых формирует в мировой экономической периферии собственную зону влияния) достижимая степень интегрированности в системе "центр-периферия" выше, чем в случае "однополюсного" (с высокой степенью внутренней интегрированности) центра мировой рыночной системы.

Соответственно, возможна следующая альтернатива:

1. Вариант 1900-1913 гг.: степень интегрированности центральной рыночной системы экономики (ее ядра) низкая, а степень интегрированности в системе "центр - периферия" для данных условий - максимальная (рис. 12.1а);

2. Вариант 1997-2002 гг.: степень интегрированности центральной рыночной системы (то есть экономик развитых стран) высокая, а степень интегрированности в системе "центр-периферия" - далеко не предельная для данных условий (рис. 12.1б).

То есть в конце XIX и начале XX века реализовывался первый из перечисленных сценариев формирования глобальной рыночной системы, а в конце XX века - начале XXI века - второй (рис. 12.1). Однако, в связи с наличием китайского фактора, он может трансформироваться в первый.



1900–1913 гг. 1997-2002 гг.

Рис.12.1а Рис.12.1б

Рис.12.1. Сопоставление моделей экономической интеграции в рамках глобальной экономики

Условные обозначения:

* - Развитые страны, составляющие центральную рыночную систему (ядро) глобальной рыночной системы

O - Развивающиеся страны и страны с слабыми экономиками, составляющие мировую экономическую периферию

К – Китай

G7 - "Семерка"

_ _ _ _ - Границы зон экономического влияния

12.4. Эпоха системной дезинтеграции мировой экономики (с 1914 г. по середину 70-х годов XX века). Фундаментальные причины дезинтеграции мировой экономики

Значение Первой мировой войны в качестве фактора дезинтеграции мировой экономики не ограничивается тем, что она создала мощный дезинтеграционный импульс, время действия которого завершилось с окончанием войны.

Первая мировая война, сверх того, создала еще мощный дезинтеграционный потенциал, который в дальнейшем так и не удалось нейтрализовать. Попытка вновь интегрировать мировую экономику при наличии этого дезинтеграционного потенциала, как было показано выше, и привела к мировому кризису 1929-1933 гг. (который, в свою очередь, существенно понизил степень интегрированности мировой экономики).

Затем последовала Вторая мировая война. Поскольку приход Гитлера к власти без кризиса 1929-1933 гг. был невозможен, она также находится в определенной причинной связи с этим кризисом. Вторая мировая война, в свою очередь, также выступила в качестве мощного системного дезинтегратора мировой экономики.

Степень ее системной интегрированности вновь понизилась как в ходе войны, так и в результате действия созданного войной дезинтеграционного потенциала.

Непосредственным результатом Второй мировой войны явилось формирование внушительной по размерам системы административно-командной (нерыночной) экономики и возникновение феномена "соревнования двух систем". И, значит, связанного с этим соревнованием совершенно особого типа экономического взаимодействия. В ходе этого соревнования, уже на его начальном этапе, возникла совершенно реальная перспектива вытеснения рыночной системы из мировой экономики.

Характер ситуации требовал модифицировать систему рыночной экономики так, чтобы она приобрела способность к быстрому росту. Эта задача и была решена за счет резкого увеличения объема государственного регулирования экономических процессов и замещения системы собственности, основанной на принципе минимального присутствия государства в экономике, смешанной системой собственности с резервированием за предпринимательским сектором высокоприбыльных и малокапиталоемких секторов экономики.

Переход к системе интенсивного государственного регулирования экономики предполагал соответствующую перестройку мировой денежной системы. Что и было реализовано на базе перехода к денежным системам с ослабленной связью национальных денег с золотой базой, а также использования множественных валютных курсов и валютного контроля.

По состоянию на конец 1940-х годов в рамках мирового рыночного хозяйства сформировались три субсистемы, включающие, соответственно:

(1) Страны с высоколиберализованными экономиками и твердыми валютами (США, Канада, Австралия, Швейцария).

(2) Страны (почти все западноевропейские и Япония), комбинировавшие эффективные рыночные системы с развитой системой государственного регулирования и частное хозяйство с государственным (с целью компенсации дефицитов эффективности рыночного механизма применительно к ситуации общей дефицитности экономики, высоких конъюнктурных рисков и наличия секторов экономики с высокой капиталоемкостью, явно непривлекательных для частных инвесторов).

(3) Так называемые развивающиеся страны с неэффективными рыночными системами и, соответственно, неэффективными предпринимательскими сообществами. Объемы государственного регулирования и государственного присутствия в экономике здесь были значительно больше, чем в странах группы (2).

Возникла ситуация максимального системного разнообразия мировой рыночной системы. Это разнообразие было "допущено", чтобы обеспечить максимальные темпы роста экономики, и этот расчет полностью оправдался. Теперь об этом принято забывать. А забывать это, вероятно, не следует.

В свою очередь, нерыночная экономическая система, в социально-политическом плане соответствующая "соцлагерю", в процессе "соревнования двух систем" уже в конце 1950-х годов проявила тенденцию распадения на советский и китайский блоки. В начале 1960-х годов этот распад стал безусловным фактом.

В 1960-е годы степень системной дезинтеграции мировой экономики была максимальна. Косвенным индикатором чего являлась чрезвычайно высокая доля военных расходов в мировом ВВП. Та же ситуация наблюдалась и в 1970-е годы. И именно в этот период были достигнуты максимальные темпы роста мировой экономики и максимальные же темпы ее модернизации в широком смысле слова.

Затем произошло резкое снижение темпов роста (табл. 12.1). Однако страны, сохранившие регулируемый режим функционирования экономики (как Индия и Южная Корея), продолжали развиваться быстро.

Таблица 12.1

Изменение темпов роста промышленного производства (указываются приросты промышленного производства за период в %)

	1961-1970	1974-1979	1981-1990
1. Мировое рыночное хозяйство в целом	+78,5	+41	+27
2. Развитые страны, в т.ч.	+75	+38	+25
США	+61	+40	+30
Англия	+30	+16	+18
ФРГ	+69	+14	+23
Франция	+69	+35	+14
Италия	+100	+34	+14
Япония	+122	+46	+49 *)
3. Развивающиеся страны, в т.ч.	+96	+67	
Бразилия	+92	+118	застой
Мексика		+108	+20
Аргентина	+92		-21 **)
Индия	+85	+48	+110
Южная Корея	быстрый рост	+27	+202

*) После 1990 г. - застой.

**) 1989 г. к 1980 г.

Источники:

Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М., 1985;

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1979 г. и начало 1980 г. М., 1980;

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1988 г. и начало 1989 г. М., 1989.

United Nations. "Monthly Bulletin of Statistics".

Процесс дезинтеграции мировой экономики развивался (хотя и не плавно, а как бы рывками) приблизительно 60 лет, с 1914 г. по середину 1970-х годов. Затем в течение некоторого времени интеграционные и дезинтеграционные тенденции взаимно уравновешивали друг друга, причем интеграционная тенденция (и сопряженные с ней тенденции либерализации и приватизации) победила далеко не сразу.

Характерно, что даже в середине 1970-х годов в Англии планировались новые национализации (5). Во Франции же в начале 1980-х годов были проведены массированные национализации, в результате которых удельный вес госсектора в экономике резко возрос (6). В связи с этим подчеркнем, что любая национализация способствует наращиванию в экономике своего рода "ядра жесткости", препятствующего ее интеграции с окружающим экономическим пространством. Потому на приведенных примерах можно видеть, что в середине 1970-х годов - начале 1980-х годов интеграционные тенденции еще не получили полного перевеса над дезинтеграционными.

Дезинтеграция мировой экономики в 1914-1975 гг. имеет главными непосредственными причинами (за исключением кризиса 1929-1933 гг.) действие политических факторов. Но есть и более общие причины.

Мировая экономика в варианте рыночной системы с высоким уровнем интеграции (в том виде, какой она имела перед Первой мировой войной) была в состоянии обеспечить социально приемлемые темпы роста, но только при низком уровне конъюнктурных рисков и дефицитов. Любой крупномасштабный военный конфликт в качестве генератора рисков и дефицитов был для нее опасен, а длительный военный конфликт мировых масштабов - смертельно опасен.

Перед Первой мировой войной существовало мнение, что война между Центральными державами (Германия, Австрия и, возможно, Италия) и франко-русским блоком по экономическим причинам не может продолжаться долго. Хотя бы потому, в частности, что ее будет невозможно финансировать. Эта точка зрения была в определенном смысле правильной: при сохранении системного статус-кво в экономике войну европейских масштабов действительно было невозможно вести долго. Но эта точка зрения не учитывала, что системный статус-кво экономики можно изменить. Что и было проделано, после чего ограничения на длительность ведения войны исчезли.

Таким образом, одной из причин глобальной экономической дезинтеграции после 1913 г. является то, что высокоинтегрированная мировая экономика "образца 1913 г." не могла эффективно функционировать при вышекритическом уровне конъюнктурных рисков и дефицитов (независимо от причин, их порождающих). Тогда как политическая среда постепенно приобрела способность генерировать события, порождающие эти риски и дефициты.

Схема развития событий, ведущих к такому исходу, в обобщенном виде отображена на рис. 12.2. Для простоты предполагается, что критический уровень дефицитов и конъюнктурных рисков, при котором мировая экономическая система сохраняет интегрированность, стабилен.

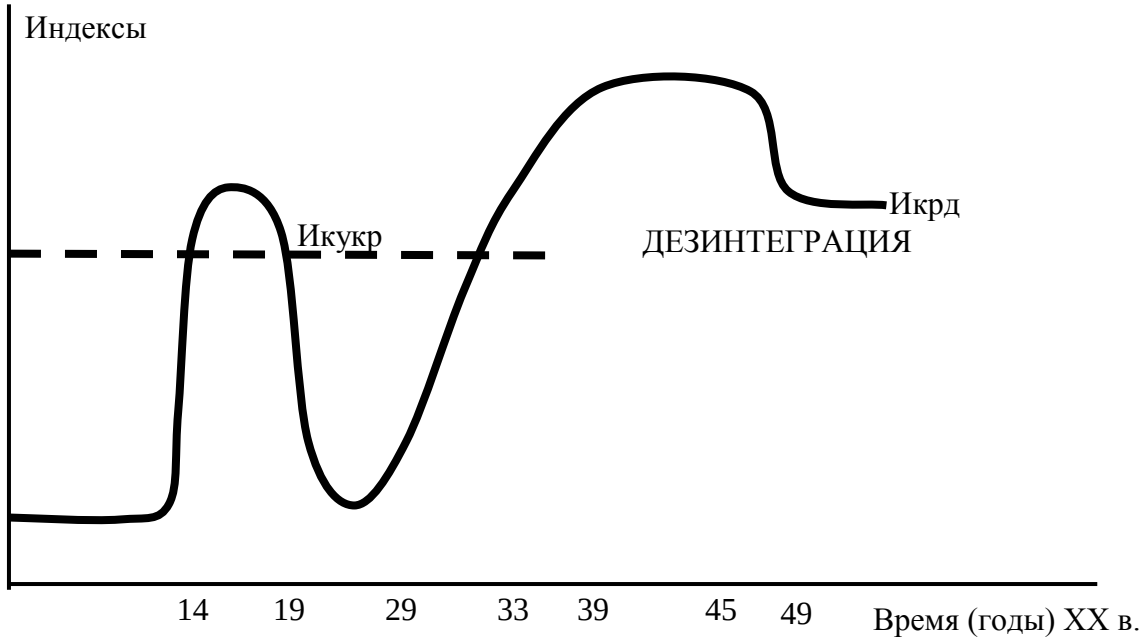


Рис.12.2. Условия дезинтеграции высокоинтегрированной мировой экономической системы под влиянием факторов конъюнктурных рисков и дефицитов, генерируемых политической средой

Условные обозначения:

Икрд - Индекс конъюнктурных рисков и дефицитов, генерируемых политической, социальной и экономической средой.

Икукр - Критический уровень конъюнктурных рисков и дефицитов, при котором высокоинтегрированная мировая экономика в состоянии функционировать.

Схема, приведенная на рис. 12.2, показывает, что произошло в 1914 г., в 1929-1933 г. и в 1939-1941 гг. (после возникновения и разрастания Второй мировой войны).

Но она позволяет понять и характер тех опасностей, с которыми может столкнуться любая высокоинтегрированная рыночная система глобальных масштабов, если она состоит из рынков, сохраняющих известный потенциал экономической субъектности.

Дефицит развитости создает крупные конъюнктурные риски. И при определенных обстоятельствах в состоянии сделать невозможным функционирование мировой экономической системы в высокоинтегрированном состоянии. Это и произошло после Второй мировой войны. Она распалась на модули, системные характеристики которых были адаптированы к свойствам экономической среды так, чтобы максимизировать темпы роста.

Если налицо интегрированная экономическая система, состоящая из некоторого количества "рынков", то, чем выше уровень ее развитости, тем меньше, соответственно, дефицит развитости. Тем меньше, следовательно, его потенциальная способность создавать конъюнктурные риски, тем выше устойчивость системы и меньше вероятность ее дезинтеграции.

Интегрированная рыночная система, существовавшая в 1913 г., не могла быть восстановлена по окончании Первой мировой войны, не в последнюю очередь, потому, что она характеризовалась высоким дефицитом развитости.

Если интегрированная рыночная система начинает разрушаться под влиянием конъюнктурных рисков, то непосредственно дезинтегрирующим фактором выступает не фактор конъюнктурных рисков как таковой, а фактор реакции на него предпринимательского сообщества. И, следовательно, фактор чувствительности предпринимательского сообщества к конъюнктурным рискам. А последняя зависит, в известной степени, от характеристик предпринимательского сообщества, но в еще большей степени - от состояния экономической среды.

Чем больше относительная масса фиктивного или полуфиктивного капитала, тем выше чувствительность предпринимательского сообщества к фактору конъюнктурных рисков (поскольку именно масса фиктивного или полуфиктивного капитала особенно чувствительна к вариациям конъюнктуры). Соответственно, если мировая экономика насыщена фиктивным капиталом, вероятность ее дезинтеграции (в порядке реакции на одни и те же события) выше, чем в том случае, если фиктивного капитала в экономике мало. Забегая вперед, заметим, что потенциал неустойчивости современной глобальной экономики, ввиду ее высокой насыщенности свободным капиталом, не связанным определенными твердыми ценностями, весьма велик.

Процессы экономической интеграции и глобализации принято мотивировать тем, что они способствуют развитию. Однако экономическая история показывает, что дело обстоит далеко не так просто. Если уровень конъюнктурных рисков высок и капитал к ним чувствителен, всегда наблюдается дефицит капитала для инвестирования в капиталоемкие проекты (явление, типичное для ситуации дефицита развитости).

В этих условиях мировая экономическая система, состоящая из модулей, системные характеристики которой разнообразны и адаптированы к конкретной конъюнктуре (и, в частности, к уровню конъюнктурных рисков), может показать

высокую способность к развитию. И в этих же условиях высокоинтегрированная мировая экономическая система, состоящая из унифицированных рыночных модулей, скорее всего, окажется гораздо менее эффективной.

Поэтому можно предполагать, что формирование экономики максимального системного разнообразия после 1945 г. было не случайным, а вполне закономерным.

В конце 1970-х годов для мировой экономической периферии в целом был характерен большой дефицит развитости. И втягивание этой периферии в систему интегрированного (и, соответственно, системно унифицированного) рыночного хозяйства могло дать положительный результат лишь при наличии очень больших масс свободного капитала и высокой склонности предпринимательских сообществ развитых стран к инвестициям в капиталоемкие проекты (с длительным циклом окупаемости и большим уровнем инвестиционных рисков).

На практике это условие не выполнялось. Склонность частных инвесторов к инвестициям в капиталоемкие проекты после 1978 г. вообще понизилась (в том числе в развитых странах). Что, например, автоматически сказалось на снижении темпов роста энергетики и электроэнергетики повсюду в мире (и даже в США).

Вот поэтому большая часть экономик Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии, характеризующихся дефицитом развитости, до сих пор функционирует в регулируемом режиме.

Из изложенного видно, что дезинтеграционные тенденции в мировой экономике в рассматриваемый период были не случайны, поскольку объективно оптимизировали функцию ее развития.

Но точно так же не случайным было возникновение во второй половине 70-х годов новой интеграционной волны.

12.5. Вторая Великая интеграционная волна (после 1978 г.): предпосылки возникновения и особенности интеграционного процесса

Переход западного экономического сообщества со второй половины 70-х годов к стратегии, основанной на высшей приоритетности задач либерализации, приватизации и экономической интеграции, имел в основе ряд предпосылок. И в отсутствие этих предпосылок он был невозможен.

В чем же состояли предпосылки?

Во-первых, это выигрыш мировой рыночной системой (в варианте максимального системного разнообразия) экономического соревнования у системы административно-командной экономики. Поскольку темпы роста в странах с экономиками административно-командного типа упали, стало возможным и снижение темпов роста мировой системы рыночного хозяйства без того, чтобы ее существование оказалось под угрозой.

Во-вторых, в Западной Европе и Японии экономика преобразовалась из экономики высоких конъюнктурных рисков и дефицитов, какой она была в первый период после войны, в экономику низких конъюнктурных рисков и дефицитов. Соответственно, потребность в ее оптимизационном регулировании и государственном присутствии в производственной сфере сократилась.

В-третьих, в связи с общим ростом объема производства и воссозданием эффективных кредитных и фондовых рынков (чего не было ни перед Второй мировой войной, ни после нее в течение довольно длительного времени), частный сектор западноевропейских стран и Японии приобрел способность финансирования капиталоемких отраслей промышленности и крупномасштабного экспорта капитала в слаборазвитые страны.

В-четвертых, рост эффективности предпринимательского сообщества в развивающихся странах и увеличение его экономических возможностей - создали принципиальную возможность постепенного вытеснения там из экономики государственного капитала.

Преобладание интеграционных тенденций в последней трети XX столетия можно было предвидеть. Оно было закономерным результатом снижения дефицита развитости и постепенного уменьшения порождаемых им политических рисков.

Сложнее обстоит дело с возможностью предвидеть динамику интеграционного процесса. Темпы его развития были неожиданно высокими и практически не зависящими от динамики экономических процессов (и особенно от динамики роста реального сектора мировой экономики). Кризис начала 1980-х годов, по идее, должен был затормозить интеграционный процесс. Ничего подобного, однако, не произошло. Интеграционный процесс продолжался. И его темпы, пожалуй, даже повысились.

Если интеграционные процессы в мировой экономике в XIX столетии развивались в условиях быстрого роста производства промышленной продукции и по абсолютной величине, и на душу населения, то в 1980-е и 1990-е годы они развивались (если не принимать в расчет Китай и даже бывший соцлагерь в целом) в условиях практически стабильного производства продукции на душу населения (табл. 12.2).

Но при этом процесс интеграции экономики бывшего соцлагеря (без Китая) с мировой экономикой протекал в 1990-е годы в условиях крупномасштабного падения промышленного производства, услуг и ВВП на душу населения. А в ряде новообразовавшихся государств - даже в условиях деиндустриализации (табл. 12.3).

Таблица 12.2

Соотношение мировых уровней производства ключевых видов промышленной и сельскохозяйственной продукции в расчете на 100 млн. человек (без КНР)

	1974 г.	1996 г.
1. Электроэнергия, трлн. квтч.	0,20	0,3
2. Сталь, млн. т	22	14
3. Цемент, млн. т	22	22
4. Легковые автомобили, млн. ед.	1,0	1,2*)
5. Зерно и зернобобовые, млн. т	35	38 (99 г.)
6. Мясо, млн. т	2,6	3,6 (99 г.)

*) Все автомобили

Источники:

Народное хозяйство СССР в 1974 г.. М., 1975, с. 126, 781, 784;

Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М., 1985, с. 58,59,96;

United Nations "Monthly Bulletin of Statistics" March 2000;

"Industrial Commodity Statistics Yearbook" 1996;

United Nations FAO datebase.

Таблица 12.3.

Изменение производства ключевых видов промышленной и сельскохозяйственной продукции в бывших соцстранах

	1989 г.	2000 г.
1. Электроэнергия		
Россия	1077	878
Украина	290	171
Казахстан	90	51,6
Польша	145	142
Румыния	76	51
2. Цемент, млн. т *)		
Россия	84,5	36
Украина	23,4	5,3
Казахстан	8,65	1,2
Польша	17	15,3
Румыния	12	6,3
3. Зерно, млн. т		
Россия	105	66
Украина	51	24
Казахстан	19	12
Польша	28	26
Румыния	19	16
4. Мясо, млн. т **)		
Россия	10,1	4,43
Украина	4,43	1,66
Казахстан	1,57	0,62
Польша	2,8	2,98
Румыния	2,0 (88 г.)	1,16

*) Производство цемента отражает положение с капитальным строительством.

**) Скот и мясо в убойном весе.

Источник: Народное хозяйство СССР в 1989 г. М., 1990, с. 338, 340, 375, 399, 436, 467, 688 - 691.

Перечисленные моменты придают Второй великой интеграционной волне весьма специфический характер. Ее влияние на динамику экономики многих стран (включая большую часть бывших соцстран, Аргентину, африканские страны к Югу от Сахары) оказалось примерно таким же, как и влияние кризиса 1929-1933 гг. на слаборазвитые страны. Падение производства было относительно небольшим, а утрата динамизма - устойчивой. Кроме того, под влиянием Второй великой интеграционной волны фактически обнулились темпы роста реального сектора экономики многих развитых стран, включая США, по крайней мере, в душевом исчислении (табл. 12.4).

Таблица 12.4

Изменение производства ключевых видов промышленной продукции в развитых странах сравнительно с изменением численности населения (1980 г. - середина 90-х годов)

	1979 г.	1999 г.
1. Электроэнергия, млрд. квтч. США	2500	3883
Япония	586	1062
Германия	473	557
Англия	300	358
Франция	238	524
Италия	181	266
2. Производство цемента, млн. т.*) США	78	84 (98 г.)
Япония	88	80
Германия	37	37 (98 г.)
Англия	17	12 (98 г.)
Франция	29	20 (98 г.)
Италия	39	36 (98 г.)
3. Производство легковых автомобилей, млн. ед. США	8,4	5,6
Япония	6,2*1)	8,1
ФРГ	4,0*2)	5,5 (98 г.)
Англия	1,1	1,8
Франция	3,7	3,4 (98 г.)
Италия	1,5	1,4
4. Численность населения, млн. США	220	273
Япония	116	127
Германия	78	82,1
Англия	56	59,5
Франция	54	59,1
Италия	57	57,6

*) Производство цемента отражает положение с капитальным строительством.

*1) В 1980 г. - 7,0 млн. ед.

*2) Без ГДР.

Источники:

Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М.,1985, с. 58,59.

Народное хозяйство СССР в 1989 г. М., 1980, с. 76,77,78,79, 578,579,585.

Российский статистический ежегодник 2001.М., 2001, с. 627, 642,643.

Если в период с 1945 г. и приблизительно по середину 1970-х годов высшей приоритетностью в системе рыночного хозяйства пользовались задачи развития (и, соответственно, считалась легитимной с рыночной точки зрения любая форма рыночного хозяйства, позволяющая эффективно решать эти задачи), то в 1980-е и 1990-е годы высшим приоритетом, видимо, стало решение задачи повышения

интегрированности мировой экономики (и, прежде всего, снижение автономности экономик стран мировой экономической периферии). В том числе - и ценой обнуления темпов роста в реальном секторе в расчете на душу населения.

Рост степени интеграции мировой экономики обеспечивался за счет:

1. Перехода к системе рыночного определения курса валют в условиях унифицированного курса, что автоматически резко ослабляло власть Центральных банков над национальными валютами и одновременно усиливало позиции в мировой экономике небольшой группы стран с сильными валютами (о причинах этого речь пойдет ниже).

2. Приватизации (тем самым разрушались национальные "ядра жесткости" экономик, препятствующие экономической интеграции на локальном и мировом уровне).

3. Либерализации и политики открытости.

4. Увеличения перераспределительной способности финансовых рынков за счет их либерализации и создания новых финансовых инструментов.

5. Проведения политики отказа от принципа предоставления привилегий местным предпринимательским сообществам (и, соответственно, размывания понятия "национального статуса" в приложении к местным предпринимателям и инвесторам вообще).

6. Образования большой массы перемещающегося с рынка на рынок ликвидного капитала, по преимуществу не связанного с определенными ценностями, то есть ликвидного фиктивного капитала.

7. Придание МВФ функций стимулятора процессов либерализации и приватизации, изначально этой организации вовсе не свойственных.

Система рекомендаций "Вашингтонского консенсуса" и "Поствашингтонского консенсуса" в целом была ориентирована на создание предпосылок для глубокой интеграции периферийных экономик, особенно со значительным национализированным сектором экономики, в мировую экономическую систему.

В общем итоге интенсивных мер по повышению степени интегрированности мировой экономики, она всего лишь за два десятилетия скачкообразно увеличилась до уровня, приближающегося к уровню 1914 г. (рис. 12.3.).

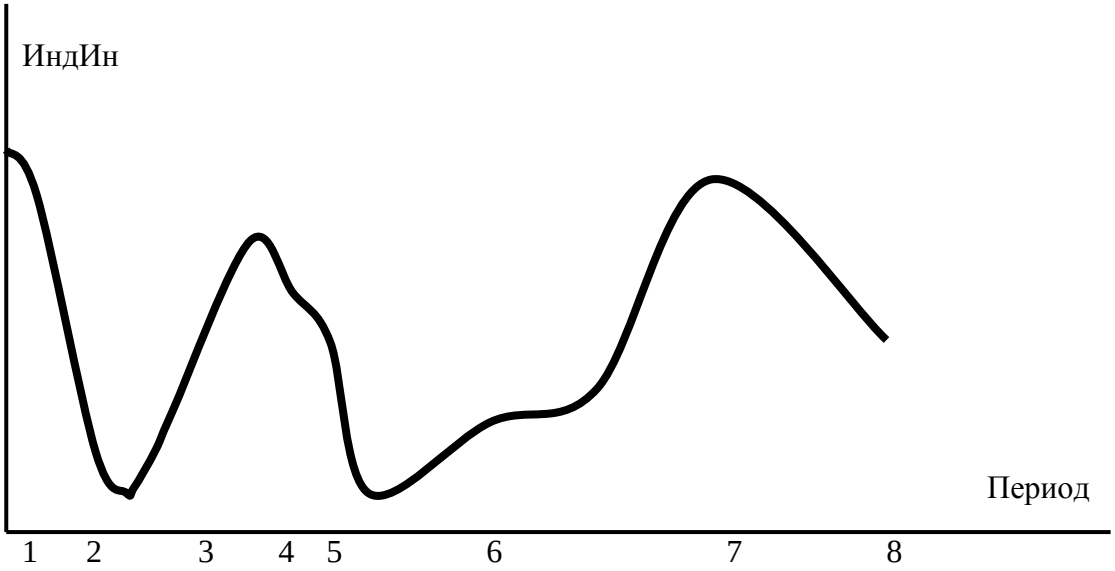


Рис. 12.3. Динамика индекса интегрированности мировой экономики в обобщенном представлении (1910-1995 гг.)

Условные обозначения:
ИндИн - индекс интегрированности мировой экономики (усл. ед.)
1 - период перед Первой мировой войной
2 - Первая мировая война
3 - 1919-1929 гг. (до кризиса, начавшегося осенью 1929 г.)
4 - 1929-1933 гг.
5 - Вторая мировая война (1939-1945 гг.)
6 - 1946-1978 гг.
7 - 80-е и 90-е годы XX столетия
8 - начало XXI столетия (упадок фондовых рынков, появление евро)

Высокоинтегрированное состояние мировой экономики в конце XIX - начале XX века было результатом хозяйственного развития под влиянием факторов, внутрисистемных для мировой рыночной системы. Соответственно, процесс его формирования был длительным и в целом способствовал экономическому росту.

Иначе обстоит дело с высокоинтегрированным состоянием мировой экономики в том виде, какой она приобрела к середине 90-х годов XX века. Оно в основном не является результатом действия внутрисистемных факторов. Этот рост системной интегрированности мировой экономики стал результатом определенной экономической политики, в рамках которой ее влияние на экономическое развитие учитывалось не в первую очередь (даже в отношении развитых стран). И влияние этой политики на экономическое развитие огромного большинства стран (включая США), если его оценивать по состоянию реального сектора экономики, оказалось сугубо негативным.

В США, согласно проектировкам 1960-х и даже 1970-х годов, к 2000 г. производство электроэнергии должно было составить до 8 трлн. квтч., а стали - около 250 млн. т (4). Фактически в США в 1999 г. было произведено 3,9 трлн. квтч. электроэнергии и 97 млн. т стали (5). Потери экономики США от экспериментов в неолиберальном духе составили за 30 лет порядка 90 трлн. долл.(6). Из внешнего мира в форме поступлений от импорта капитала, доходов от займов, импорта прибыли было извлечено вряд ли существенно больше, чем 10 трлн. долл. (даже с учетом выгодных для США ножниц в ценах на экспортируемую и импортируемую продукцию, вряд ли больше 20 трлн. долл.) (7).

На схеме, приведенной на рис.7.3, уровень интегрированности мировой экономики по состоянию на конец 90-х годов XX века указывается таким же, как и за 100 лет до этого. Такая констатация носит в известном смысле условный характер, ввиду сильных различий в системных характеристиках мировой экономики 1999 г. и мировой экономики 1899 г.

Интеграционный эффект в мировой экономике 1999 г. достигался главным образом за счет слома таможенных барьеров и функционирования массы денежного капитала (большей частью не привязанного к определенным реальным ценностям и обязанного своим возникновением как раз деметаллизации денег). Кроме того, для этой эпохи характерны очень большие различия в функциональных характеристиках денежных систем, обслуживающих центральные и периферийные "рынки" (сильные и слабые деньги).

Интеграционный же эффект в экономике 1899 г. достигался, прежде всего, за счет свойств денежной системы (определяемых с жесткой привязкой бумажных денег к золоту и серебру), при наличии значительного обложения экспорта и импорта и незначительности массы ликвидного капитала (который в условиях жесткой привязки бумажных денег к золоту и серебру в принципе не мог быть фиктивным).

То есть налицо два качественно различных в системном отношении типа высокоинтегрированного рыночного хозяйства (см. рис. 12.4).

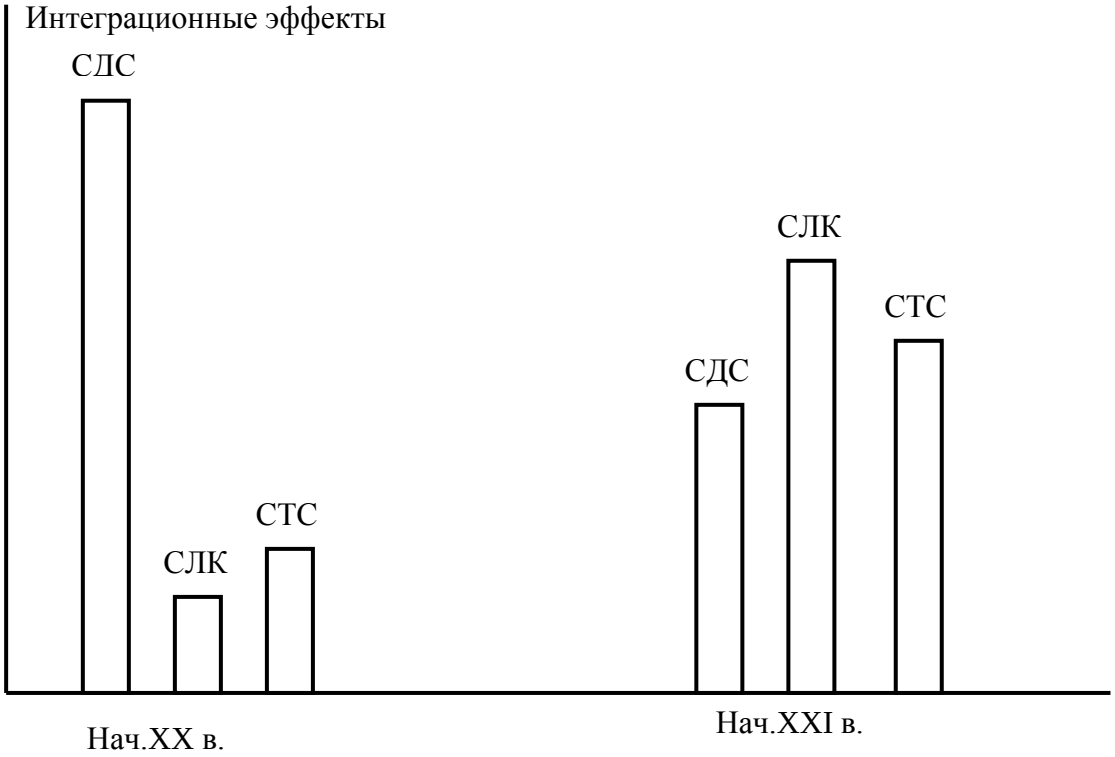


Рис. 12.4. Вклад различных факторов в создание интеграционных эффектов в мировой экономике начала XX века и начала XXI века в схематическом отображении

Условные обозначения:

(1) - мировая экономика начала XX века

(2) - мировая экономика начала XXI века

СДС - способность денежной системы создавать интеграционные эффекты в мировой экономике

СТС - способность тарифной системы (при данном состоянии) создавать интеграционные эффекты в мировой экономике

СЛК - способность ликвидного капитала создавать интеграционные эффекты в мировой экономике

Принципиальная особенность мировой экономики в интегрированном варианте начала XX века состоит в том, что она строилась на комбинировании высокой степени интегрированности с высокой степенью экономической суверенности индивида. Эти свойства возникали благодаря наличию денежной системы, предполагающей тесную связь денег с золотом (характеристики которой почти не зависели от политики Центральных банков).

В настоящее время ситуация противоположная. В ней все денежные состояния лишены прочного фундамента. Их реальная величина в очень большой степени - функция политики Центральных банков развитых стран, включая американскую ФРС. Пока и поскольку проводилась политика золотого стандарта в том или ином варианте, Центральные банки были лишены возможности простым увеличением объема денежной массы вызвать инфляцию и обесценить денежные сбережения в той или иной

форме (и в том числе в форме банковских вкладов и сбережений, вложенных в государственные ценные бумаги).

Но при денежной системе современного типа это вполне возможно. Ямайкские соглашения 1978 г., закрепившие принципы деметаллизации национальных валют и рыночного определения их курса, с одной стороны, конечно, способствовали размыванию "денежных границ" между рыночными модулями. Но, с другой стороны, они же способствовали ослаблению экономической суверенности физических и юридических лиц.

В начале XX века (эпоха золотого стандарта и типологически близких денежных систем) характер денежной системы отнюдь не способствовал взаимной независимости рыночных модулей, и в то же время обеспечивал очень высокий уровень экономической суверенности юридических и в особенности физических лиц.

В середине XX века характер денежной системы обеспечивал высокую экономическую суверенность как рыночных модулей, так и физических и юридических лиц (хотя экономический суверенитет последних обеспечивался денежной системой хуже, чем в начале века).

В настоящее время характер денежной системы в целом благоприятствует экономической интеграции отдельных рыночных модулей (хотя в меньшей степени, чем характер денежной системы золотого стандарта). Но он при этом предполагает низкий уровень экономического суверенитета юридических и в особенности физических лиц. Простым изменением денежной политики американская ФРС может разорить большинство владельцев вкладов, номинированных в долларах, и владельцев американских государственных ценных бумаг.

Характерно, например, что в 1980-е годы политику высокой учетной ставки, проводившуюся в тот период ФРС, зачастую объясняли тем, что таким образом повышались затраты на обслуживание внешнего долга развивающимися странами, процентные выплаты которых по внешним долгам привязывались к уровню процента по кредитам ФРС банкам (8).

Это, по крайней мере, не совсем так. Политика высокого процента по кредитам ФРС была неизбежна в условиях высокого процента по правительственным облигациям, а последний определялся с учетом необходимости повышения спроса на облигации для финансирования дефицита бюджета. Но, все же, несомненно, в этом ряду взаимосвязей должники американских банков в развивающихся странах оказались в положении "крайних" (и нередко разоренных) именно из-за того, что ФРС была вынуждена проводить политику высокого ссудного процента.

Как бы то ни было, в результате оказалось, что экономическая интеграция в последней четверти XX века (в отличие от того, что было на 100 лет раньше) осуществлялась не только в ущерб слабым экономикам, но и за счет экономического суверенитета индивида.

Таким образом, снижение экономического суверенитета индивида в ходе интеграционных процессов в мировой экономике в последние десятилетия XX века и в настоящее время - бесспорный факт. И, соответственно, современный вариант глобализационной программы с точки зрения принципов классического экономического либерализма выглядит просто парадоксальным. Это фактически программа экономического коллапса, в ходе которой экономически суверенный индивид просто исчезает. И потому есть достаточные основания считать ее квазилиберальной.

Именно поэтому переход от модели интеграции начала XX века (модель интеграции-1) к модели интеграции конца XX века (модель интеграции-2) не мог быть произведен до того, как мировая экономика прошла через промежуточное состояние с

пониженной степенью одновременно и интегрированности рыночных модулей, и экономической суверенности физических лиц (см. рис. 12.5.).

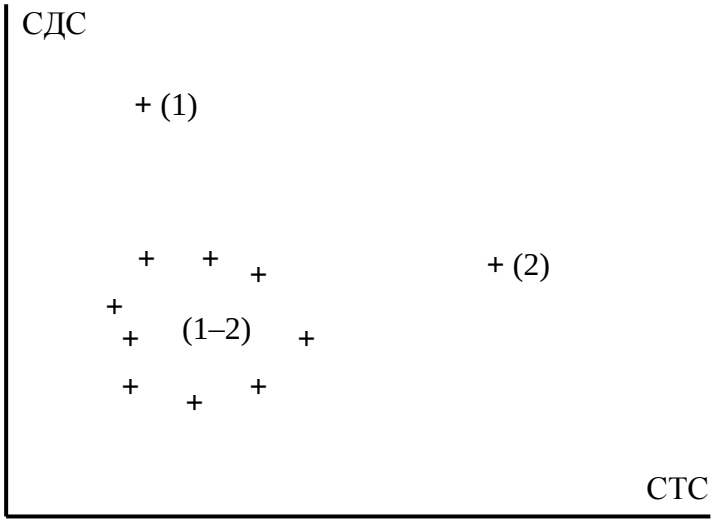


Рис.12.5. Эволюция мировой экономики в пространстве факторов СДС и ССТ

Условные обозначения:
(1) - мировая экономика перед началом XX века
(2) - мировая экономика начала XXI века
(1-2) - мировая экономика середины XX века
СДС - способность денежной системы создавать интеграционные эффекты в мировой экономике
СТС - способность тарифной системы (при данном состоянии) создавать интеграционные эффекты в мировой экономике

Соответственно, переход от модели интеграции-1 к модели интеграции-2, в силу различия системного содержания этих моделей, не мог быть результатом сжатого во времени акта. Он неизбежно должен был занять большое время, что и имело место в действительности. И его необходимой предпосылкой являлось "массовое производство" индивидов с пониженной степенью экономической суверенности, воспринимающих состояние дефицита экономического суверенитета (как и отсутствие связи денег с золотом) как нормальное явление.

Только после того, как соответствующий психологический тип рыночного индивида стал достаточно широко распространенным, оказалось возможно сделать новый шаг по пути экономической десуверенизации индивида. И он был сделан в рамках программы глобализации.

Глава 13. Внутренняя неоднородность современной мировой экономики и принципиальные ограничения на углубление процессов глобализации

13.1. Устойчивость системного полиморфизма экономики, созданного Первой и Второй мировыми войнами и Великим кризисом 1929-1934 гг.

Глобализация, как процесс движения к тотально интегрированной мировой экономике, воспринимается как новейшее изобретение, не в последнюю очередь, именно потому, что "таможенные заборы" в мировой экономике были действительно велики и до Первой мировой войны, и в 30-е годы (когда они возросли после начала мирового кризиса), и в первые послевоенные десятилетия. А сейчас тарифные ограничения на движение товаров и услуг сравнительно незначительны и, в принципе, могут быть сведены к нулю.

Однако внутреннее разнообразие современной мировой экономики, несмотря на снижение этих "таможенных заборов", ныне не меньше, а в реальности выше, чем в конце XIX - начале XX веков, то есть 100 лет назад.

100 лет назад мировая экономика была именно системно унифицирована. И обслуживалась, по существу, единой валютой - золотом и серебром.

Совершенно очевидно, что нынешняя ситуация - другая. До "мировых денег" - очень далеко. До системной унификации мировой экономики, после более чем 25 лет попыток ее добиться, - еще дальше. Все без исключения экономики - более или менее регулируются уже по той причине, что современная экономика - это, в отличие от ситуации 100-летней давности, экономика регулируемых денег.

Система регулируемого рыночного хозяйства в более или менее развитом виде впервые после окончания наполеоновских войн появилась только в годы Первой мировой войны. Сразу вызвав раскол мировой рыночной экономики на субсистему, функционировавшую, по сути, в "довоенном" либерализованном режиме (после вступления США в войну она была сведена к минимуму), и систему регулируемого рыночного хозяйства. И этот продукт Первой мировой войны отнюдь не изжит. Попытки ликвидировать его предпринимались в 1920-е годы. Они, как показано выше, оказались неудачными и стали одной из основных причин кризиса 1929-1932 гг.. После которого система регулируемого и даже смешанного (государственно-частного) хозяйства приобрела вполне официально "права гражданства".

Вторая мировая война создала новые стимулы для ее развития и распространения.

Реформы 1980-х и 1990-х годов (плюс крах соцлагеря) лишь сократили сферу действия регулируемого рыночного хозяйства. Но не более того.

И сегодня экономика интенсивно регулируется государством на обширном экономическом пространстве - от мыса Маракеш на крайнем Западе Африки и до Желтого моря. Экономики арабских стран в целом сохранили регулируемое качество и смешанный государственно-частный характер. Экономика Ирана - полугосударственная. Причем в этом смысле практически такая же, какой она была при последнем шахе Ирана.

Позиции государства также чрезвычайно сильны в экономике Индии. Экономики Малайзии, Индонезии и Сингапура - типичные регулируемые экономики.

Экономика Китая (КНР) - планируемая. Все основные экономические структуры в Китае почти на 100% - государственные либо контролируемые государством, включая энергетику, транспортные сети, металлургию, нефтехимию, почти всю химическую

промышленность, крупные машиностроительные компании. И, что имеет исключительное значение, за пределами Гонконга государство абсолютно доминирует в банковской системе.

При этом объем промышленного производства КНР ныне значительно превышает американский уровень почти по всем позициям, за исключением нефтепереработки и автомобильной промышленности, а в электронике сопоставим с ним. В стоимостном выражении объем промышленного производства в КНР (15 трлн. юаней в 2001 г.) примерно на 30-50% больше, чем в США уже сегодня (1). А к 2010 г. он, по существующим прогнозам, еще удвоится (2).

Сверх того, имеется несколько экономик социалистического типа (в Северной Корее, на Кубе, с оговорками - во Вьетнаме).

Фактически всюду, где задачи развития считают приоритетными, сохраняется система регулируемого смешанного рыночного хозяйства в не менее жестком варианте, чем во Франции и Италии в 1950-х - 1970-х годах.

Это, само по себе, очень серьезное обстоятельство. Особенно если учесть, какие усилия группа развитых стран предпринимала, чтобы "либерализовать" и "открыть" мировую экономику. И это обстоятельство показывает, что глобализационный проект в его нынешнем "генеральном" варианте противостоит проектам развития. Если бы современный вариант глобализационной программы обеспечивал темпы роста периферийных экономик, соответствующие их потребности в развитии, дело бы обстояло совершенно иначе.

Но данный вариант глобализации, как правило, решению задач развития не отвечает. И это, как минимум, препятствует трансформации рыночных модулей с высокой степенью регулируемости и этатизированности экономики в более либерализованную форму.

В 1913 г. картина выглядела явно более просто: различия между рыночными модулями разных стран сводились почти исключительно к разнице в уровне таможенных пошлин.

Все же, в течение последней четверти XX столетия ряд "заборов", возникших в предшествующие 50 с лишним лет между "национальными" и региональными рыночными модулями, был разрушен. Возникла практически единая (в системно-структурном смысле) экономическая Европа. Казалось бы, налицо несомненное движение к системе глобального рыночного хозяйства.

Но такой вывод упрощал бы реальное положение дел.

Дело в том, что неолиберальная экономическая политика создала в мировом рыночном хозяйстве ряд новых принципиальных системных отличий, ранее неизвестных или выраженных очень слабо. Помимо этого, такие отличия создал сам процесс развития мирового хозяйства, или, точнее, его (описанная еще в теориях экономического марксизма) неравномерность. Обо всем этом и пойдет речь ниже.

13.2. Фактор внутренней неоднородности мировой экономики, связанный с наличием интегрированных предпринимательских сообществ

В 1913 г. интегрированные предпринимательские сообщества практически отсутствовали. Конкуренция в этот период разворачивалась внутри западного предпринимательского сообщества (прежде всего, между предпринимательскими сообществами Германской и Британской империй, а также между европейскими предпринимательскими сообществами и предпринимательским сообществом Соединенных Штатов).

С тех пор в системе конкурирующих предпринимательских сообществ произошли существенные изменения. Конкурентные потенциалы внутри евро-американского предпринимательского сообщества понизились, глубоко продвинулась интеграция западноевропейского предпринимательского сообщества (хотя она еще далеко не завершена). Но одновременно на мировой экономической сцене появилась группа азиатских предпринимательских сообществ, и их удельный вес в мировой экономике растет.

В варианте, не поддающемся в предвидимом будущем осязаемой эрозии, собственные специфические предпринимательские сообщества сформировались в арабских странах (видимо, уже можно говорить, как об особом феномене, об арабском предпринимательском сообществе), Иране, на Индостанском субконтиненте, в Юго-Восточной и Восточной Азии (китайское, японское, корейское предпринимательские сообщества).

В 1913 г. было 5-7 противостоящих друг другу крупных предпринимательских сообществ (включая британское, немецкое, французское, итальянское и предпринимательское сообщество США). И в настоящее время их практически столько же, даже если объединить предпринимательское сообщество США и предпринимательское сообщество Европы под единой шапкой "западное предпринимательское сообщество".

Ощутимую конкуренцию западному предпринимательскому сообществу уже сегодня составляют предпринимательские сообщества арабского мира, японское и китайское. С течением времени значительную конкуренцию западному предпринимательскому сообществу, видимо, составит индийское предпринимательское сообщество.

Особую проблему создает для западного предпринимательского сообщества появление на мировой сцене китайского предпринимательского сообщества. Располагающего огромной демографической и экономической базой как за пределами КНР (преимущественно в странах Юго-Восточной Азии, где местный "капитализм" носит по преимуществу китайский характер) так и, разумеется, в самой КНР. Причем данное сообщество, в отношении его способности создавать финансовые империи и горы фиктивного капитала, - уже ничуть не уступает западному предпринимательскому сообществу (что иллюстрируют примеры Сингапура, Тайваня, Гонконга, нынешнего Китая, где институт фондовой биржи получил существенное развитие).

В этой ситуации возникает вопрос: до какой степени вообще может продвинуться интеграция основных конкурирующих предпринимательских сообществ, да и возможна ли она в предвидимом будущем ?

О том, насколько сложно и трудно идут такие процессы, свидетельствует ситуация с процессом интеграции японского и западного предпринимательского сообществ.

Интенсивное взаимодействие японской и западной экономик (и их предпринимательских сообществ) идет уже минимум четыре десятилетия. Но японское предпринимательское сообщество осталось в своей фундаментальной сути тем же, чем оно было ранее. И это при том, что через политические каналы Японии была навязана концепция системной унификации японской экономики с западными образцами. Напрашивается заключение, что дезинтегрировать японское предпринимательское сообщество видимо, не может никакая "политика открытости".

Из этого примера следует простой вывод: система предпринимательских сообществ, в настоящее время противостоящих друг другу в глобальных масштабах, вероятно, не может быть устранена в течение не только 40, но и 80 лет. То есть глубокая системная интеграция Азии в мировой экономический порядок с центром

между Франкфуртом с его знаменитой Франкфкуртской биржей и Нью-Йорком с его еще более знаменитой Нью-Йоркской фондовой биржей - видимо, невозможна.

Практически необходимым, но не достаточным условием возникновения полномасштабной глобальной экономики является согласие западного предпринимательского сообщества на формирование единой мировой экономики с центром в Шанхае или Гонконге. Это условие недостаточное просто потому, что в Азии имеются другие эффективные и не поддающиеся эрозии предпринимательские сообщества, помимо китайского, которые наверняка не согласятся на такую комбинацию.

Перечисленные обстоятельства автоматически создают серьезные ограничения на возможность углубления процессов глобализации. И нет никаких оснований считать, что этот процесс может продвинуться дальше, чем он продвинулся по состоянию на начало XX века.

13.3. Ограничения на глубину развития процессов системной унификации и интеграции рыночных модулей, связанные с разрывом курса и паритета покупательной способности национальных денежных единиц

Достаточно очевидно, что на возможности интеграции рыночных модулей, использующих вариант денежной системы, отвечающей бреттон-вудсским стандартам (ослаблена привязка валют к золоту, но сохранен принцип обмена Центробанками на золото национальной валюты, предъявляемой другими Центробанками, и установлен принцип использования множественных валютных курсов), наложены определенные ограничения.

Переход к ныне действующему "ямайкскому варианту" мировой валютно-денежной системы (соглашения 1978 г.) ослабил эти ограничения. Тем не менее, и "ямайкский вариант" мировой валютно-денежной системы (предполагающий оценку курса валют рынком) делает полную системную унификацию рыночных модулей невозможной. И, более того, способен препятствовать перемещению товаров и услуг столь же сильно, как и очень высокие таможенные пошлины.

Способность "ямайкского варианта" мировой валютно-денежной системы создавать существенные системные различия между экономиками (рыночными модулями) состоит в том, что при использовании системы оценки курса валют рынком - валюты автоматически дифференцируются на "сильные" и "слабые", в зависимости от силы или слабости национальных экономик.

Слабые валюты - это валюты, паритет покупательной способности которых заметно выше курса (валюта тем слабее, чем больше эта разница). Сильные валюты, - это такие валюты, паритет покупательной способности которых ненамного отличается от курса либо меньше, чем курс.

Страны со слабыми экономиками, то есть страны мировой экономической периферии, - как правило, имеют слабые валюты (в числе этих стран и Россия). Обычно курс занижает покупательную способность валют стран мировой экономической периферии на внешних рынках в 2-4 раза (табл. 13.1). В то же время у стран с наиболее сильными экономиками (как у Японии) курсовая стоимость валюты может быть существенно выше ее реальной стоимости.

Таблица 13.1

Паритеты покупательной способности (ППС) и валютные курсы в 1993 г. и 1996 г.

	Центов США за единицу национальной валюты		ППС к курсу
	ППС	Курс	
1.	2.	3.	4.
Развивающиеся страны			
Бангладеш (93)	9,5	2,39	3,95
Индонезия (93)	0,129	0,042	3,04
Иран (93)	0,186	0,057	3,25
Малайзия (93)	64,5	39,8	1,62
Пакистан (93)	9,9	2,72	3,57
Таиланд (93)	8,86	3,95	2,26
Турция (96)	0,0031	0,0012	2,52
Филиппины (93)	11,29	3,81	2,96
Бывшие социалистические страны			
Россия (96)	45,3*1)	19,5*1)	2,32
Украина (96)	208	54,6	3,81
Белоруссия(96)	0,0029	0,00074	3,91
Казахстан (96)	5,15	1,42	3,62
Грузия (96)	303	85	3,48
Литва (96)	67,6	25	2,71
Польша (96)	73,5	37,6	1,95
Румыния (96)	13,8	3,24	4,24
Чехия (96)	8,55	3,68	2,32
Развитые страны			
Великобритания (96)	155	156	0,996
Германия (96)	49	67	0,742
Франция (96)	15,2	19,5	0,779
Италия (96)	0,063	0,065	0,975
Испания (96)	1,30	1,50	1,024
Япония (96)	6,02	9,17	0,66

*1) Показатель пересчитан на новый масштаб цен.

Источник: Российский статистический ежегодник 2001.М., 2001, с. 638.

Распространенная трактовка паритета покупательной способности национальной денежной единицы (ППС), как количества единиц национальной валюты за 1 доллар США, - некорректна (3). Фактически ППС (именно потому, что он характеризует покупательную способность данной валюты, а не покупательную способность доллара на данном рынке валюты) должен исчисляться в долларах и центах для каждой данной национальной единицы на данный момент, то есть в том виде, в каком он показан в таблице 4. Ниже под ППС валюты понимается именно покупательная способность данной валюты в долларах и центах.

Точно также некорректна трактовка разрыва между курсом и ППС, как показателя разрыва в уровнях цен. Например, в Российском статистическом ежегоднике утверждается, исходя из соотношений курса и паритета покупательной способности, что в 1996 г. сопоставимый уровень цен составлял, считая уровень цен в США за 100 (4):

- в России 43
- в Украине 26
- в Белоруссии 26
- в Казахстане 28
- в Чехии 43
- в Великобритании 100
- в Германии 135
- во Франции 128
- в Японии 152

Из такого рода калькуляций нередко делается вывод, что раз цены низкие, их надо повышать, чтобы вывести на нормальный уровень.

На самом деле, соотношение ППС/курс жестко связано со средним уровнем цен лишь в условиях сильных экономик, и то не всегда. В условиях же слабых экономик эта связь, как правило, очень слабая. Уровень курса здесь определяется не только и не столько уровнем цен, сколько:

(1) спросом на твердую валюту (доллар, евро, раньше марка) для целей тезаврации, поскольку слабые валюты всегда характеризуются повышенной инфляционностью;

(2) спросом на твердую валюту, порождаемым необходимостью обслуживать внешний долг государства и внешние кредитные заимствования корпоративного сектора и местных органов власти;

(3) дефицитом конкурентоспособности, который , как известно, может порождаться не только дороговизной товара или его низким качеством, но также и такими факторами, как:

- слабые позиции экспортеров в инфраструктуре международной торговли, в том числе в связи с неразвитостью сбытовых сетей,
- невозможность в должном объеме профинансировать расходы на рекламу (потребность в этом особенно велика при появлении нового экспортера на рынке),
- дефицит репутационного обеспечения экспорта,
- плюс, зачастую, общая неэффективность маркетинга.

На практике реализация товара, лишь незначительно уступающего по потребительной стоимости и качеству товару конкурентов (или просто малоизвестного потенциальному потребителю), зачастую возможна лишь при его продаже по бросовой (демпинговой) цене. Что, как правило, и имеет место. Соответственно, абсолютно необходимым условием конкурентоспособности для стран со слабыми экономиками (и, тем более, с неэффективными предпринимательскими сообществами) становится заниженный в 2-4 раза курс национальной валюты. Что, как можно видеть из таблицы 13.1, также имеет место.

Оказывает осязаемое влияние нам курс национальных валют и политика Центральных банков.

В России курс рубля определялся в минувшее десятилетие в основном спросом на СКВ для целей тезаврации (ввиду довольно высокой инфляционности экономики и

наличия в экономической политике существенных элементов неопределенности) и потребностями поддержания конкурентоспособности.

При разрыве курса и ППС, меньшем чем 2, значительная часть российского экспорта автоматически теряет конкурентоспособность (включая, видимо, и определенную часть нефтедобычи). Нормальный уровень конкурентоспособности экономики России обеспечивается при разрыве курса и ППС в 3-4 раза. То есть Россия по уровню эффективности своей экономики - типичная развивающаяся страна.

Применительно к российским реалиям возникает, следовательно, на первый взгляд парадоксальная ситуация (если считать, что соотношение курса и ППС отражает соотношение средних уровней цен): средний уровень цен в России никак нельзя поднять выше 50% от американского уровня цен. Если поднять этот уровень выше, экономика потерпит крах.

Можно, конечно, поднять цены и на некоторое время стабилизировать курс распродажей валютных резервов Центробанка. Но это - только на некоторое время. Затем сократится экспорт, золотовалютные резервы Центробанка обнулятся, и наступит "момент истины", - курс рубля обвалится, как в августе 1998 г. И снова восстановится соотношение ППС и курса, равное примерно 4. И снова цены в России (если считать, что соотношение курса и ППС отражает соотношение средних уровней цен) приблизятся к уровню около 25% цен в США.

Но в том-то и дело, что так считать нельзя. Соотношение курса и ППС отражает вовсе не соотношение средних уровней цен. Курс отражает покупательную силу валюты на мировом рынке. ППС отражает покупательную силу валюты на внутреннем рынке. Соотношение курса и ППС отражает соотношение покупательной способности валюты на мировом и внутреннем рынках, а не их соотношение на двух национальных рынках.

Именно поэтому, сколько ни поднимай цены в России, уровни цен в России и США сблизить нельзя, если курс рубля формируется рынком. Стоит его поднять - растут цены товаров и услуг, и курс рубля падает. И не только потому, что падает его покупательная сила, но и потому, что рост цен повышает спрос на СКВ и одновременно, снижая конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке, уменьшает поступление в страну СКВ. Что, в конечном счете, трансформируется в новое снижение курса рубля.

Мало того, соотношение курсов очень приблизительно отражало соотношение цен и в эпоху золотого стандарта. Рубль стоил половину доллара, потому что золотое содержание рубля было 0,77 грамма, а доллара - 1,50 грамма (5), а экспорт и импорт можно было сбалансировать при широких вариациях ценовой ситуации на внутреннем рынке, манипулируя экспортными и импортными пошлинами. Практически перед 1914 г., при курсе рубля 1/2 доллара, покупательная сила рубля в сфере продаж средств производства составляла 1/4 долл., а в сфере продаж предметов потребления - 2/3 долл.(6). В среднем реальное соотношение цен было около 65 центов на рубль.

Тезис, согласно которому соотношение курсов и ППС отражает соотношение цен, имеет предпосылкой забвение также и того, что существуют или могут существовать пошлины. Плюс - такая штука, как нетарифное регулирование экспорта.

На практике связь между ППС национальной денежной единицы и ее курсом, как показано выше, предполагает наличие некоторого конвертора ППС в курс (рис. 13.1). Обратная связь между ППС и курсом предусмотрена потому, что курс, влияя на цену импорта, соответственно влияет и на ППС.

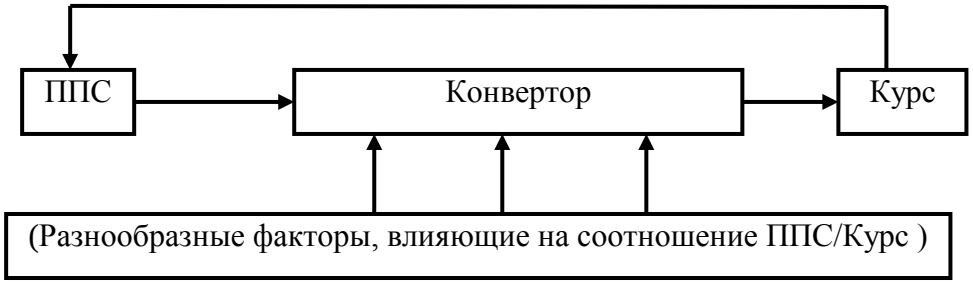


Рис.13.1. Схема взаимосвязей между ППС и курсом валюты

В условиях золотостандартной денежной системы все очень просто: курс непосредственно определяется золотым содержанием валюты, которое, в свою очередь, обычно определяется, исходя главным образом из покупательной силы валюты на внутреннем рынке с учетом таможенных пошлин. Связь ППС и курса при наличии золотостандартной денежной системы сравнительно сильная. Это, конечно, благоприятствует эффективной работе рыночного механизма.

В условиях "ямайкской денежной системы", используемой в настоящее время, ситуация другая: на курс влияет значительное количество факторов, и вклад фактора ППС в вариации курса падает. И это, безусловно, не благоприятствует эффективной работе рыночного механизма.

Считается, однако, что мировая валютно-денежная система "ямайкского типа" обладает другим важнейшим достоинством: она в принципе создает возможность построения интегрированной глобальной экономики.

Однако дело обстоит далеко не так просто.

В условиях действия в глобальных масштабах "ямайкской денежной системы" в мировой экономике действительно создаются мощные интеграционные эффекты:

1. Финансовая сила инвесторов из развитых стран при инвестировании слабых экономик автоматически усиливается за счет фактора заниженности курса местных валют (если курс занижен в три раза, а инвестиции сводятся к скупке местных активов, то инвестирование предполагает субсидию инвестору в неявной форме и в размере, равном 2/3 инвестиции).

2. Соответственно, при вводе в действие "ямайкской денежной системы" автоматически возникли предпосылки для усиления зависимости периферии мировой экономики (зоны слабых валют) от ее ядра, или от центра в виде совокупности развитых стран. А также и усилению в глобальных масштабах (сравнительно с эпохой функционирования мировой валютно-денежной системы в бреттон-вудсском варианте) позиций ТНК. Что и имело место на практике.

3. При заниженном курсе любой экспорт автоматически субсидируется; поскольку функционирование "ямайкской денежной системы" имеет автоматическим следствием трансформацию зоны мировой экономической периферии в зону экономик с заниженными в 2-4 раза величинами курса. Экспортный потенциал этой зоны автоматически увеличивается; соответственно, создается достаточно ощутимый интегрирующий эффект. Причем эффект тем больший, чем большая часть экспорта стран мировой экономической периферии поглощается ее ядром в виде развитых стран.

4. Функционирование мировой валютно-денежной система "ямайкского типа" благоприятствует генерации масс ликвидного капитала, способного легко перетекать из страны в страну, создавая тем самым в мировой экономике интегрирующие эффекты.

Но все перечисленные эффекты не устраняют структурообразующей оппозиции "центр-периферия" и не устраняют эффекта различия валют по силе и слабости. А наличие этой оппозиции и этого эффекта - автоматически накладывает ограничения на возможности интеграции мировой экономики.

Сверх того, наличие системы сильных-слабых валют в ситуации определения их цены рынком имеет ряд других последствий, также отнюдь не способствующих интеграции мировой экономики.

Во-первых, ситуация скрытого субсидирования экспорта (при заниженности курса валюты) ведет к истощению соответствующих экономик и способствует консервации оппозиции "центр-периферия", препятствующей развитию процесса глобализации.

Во-вторых, при заниженном курсе вывоз прибыли от операций в пределах данного экономического модуля неизбежно сопровождается своего рода конфискацией части этой прибыли, причем тем большей, чем больше разрыв курса и ППС. При заниженности курса в 3 раза конфисковываться будет, соответственно, 67% прибыли. Точно так же будет косвенно "облагаться" вывоз любых доходов, источником которых являются продажи на данном рынке. Система такого "обложения" отнюдь не способствует интеграции слаборазвитых экономик в мировую экономику и, как уже отмечалось выше, отнюдь не способствует прямым капиталовложениям ТНК в производственный аппарат слабых экономик.

В-третьих, в условиях заниженного курса автоматически создается разрыв в стоимости между товарами собственного производства и импортными товарами, аналоги которых в данном экономическом модуле не производятся. При этом цены на последние, при отсутствии эффективных внутренних конкурентов, будут устанавливаться на уровне выше среднего уровня цен. Как правило - примерно в соответствии с размерами разрыва ППС и курса.

Естественно, что данный фактор отнюдь не способствует импорту зачастую даже остро необходимых товаров (например, энергетического сырья). И, опять-таки, отнюдь не способствует интеграцию данной экономики в мировую экономику.

Отметим, что этот эффект в особенности препятствует насыщению экономик слаборазвитых стран современными средствами производства - машинами и оборудованием. Со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В-четвертых, в условиях в заниженного в 2-4 раза курса и наличия в стране эффективных производителей определенных групп товаров и услуг - эти производители оказываются в известной степени защищены курсом от внешней конкуренции. Что способно создать эффект, равноценный эффекту тарифного обложения импортируемого товара в 200-400% (считая за 100% его нормальную цену при равенстве курса и ППС).

Возьмем в качестве примера КНР (члена ВТО с осени 2001 г.). Курс юаня (8 юань за 1 долл.) занижен минимум в 4 раза для совокупности реализуемых на рынке товаров и услуг, и в 2-4 раза - для большинства видов непродовольственных потребительских товаров и товаров инвестиционного назначения (7).

Китай производит практически все те потребительские товары из промышленного сырья, которые могли бы поставить на его рынок другие страны. Но он их производит, считая по курсу, в 2-4 раза дешевле. Следовательно, чтобы конкурировать с китайскими производителями на соответствующих товарных рынках, иностранным производителям нужно понизить цену, считая в СКВ, в 2-3 раза против нормальной.

Реально с Китаем внутри Китая внешние производители могут конкурировать:

(1) на рынках высокотехнологичных товаров, которые не производятся в Китае;

(2) на рынках товаров, на которые по каким-то причинам цены в Китае намного выше средних, и в пересчете по курсу примерно соответствуют средним.

Вступление в ВТО в этом плане ничего для Китая не меняет. Вот потому Китай и стал членом ВТО. Но какая при такой ситуации может быть "свободная торговля"?

Сейчас в зоне мировой "экономической периферии" возникает все больше экономик типа "новых индустриальных стран" НИС (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, КНР), причем они непрерывно наращивают свои производственные и экспортные возможности. В этих условиях сообщество ныне развитых стран, при консервации нынешней валютной и торговой политики, сумеет сохранить за собой на мировом рынке только позиции экспортеров:

(1) продовольствия и

(2) сверхвысокотехнологичных товаров, поскольку производство большей части высокотехнологичных товаров с успехом налаживается в НИС (включая КНР и, в не слишком отдаленной перспективе, также Индию).

Самая главная причина огромной отрицательной величины американского торгового баланса состоит именно в том, что структура мирового производства и мировой торговли меняется в указанном направлении. И достаточно очевидно, что развитие этой тенденции автоматически и неуклонно лишает развитые западные страны центральных позиций в системе мировой торговли.

Единственный эффективный инструмент для блокирования этого процесса - исключение для высокоэффективных производителей возможности проведения политики заниженных валютных курсов. Но для этого нужно отказаться от ныне действующего варианта мировой валютно-денежной системы и, соответственно, от практики установления курса валют рынком.

Таким образом, ввод в действие в мировых масштабах денежной системы, установленной ямайкскими соглашениями, на некоторое время усилил позицию группы развитых стран относительно стран мировой экономической периферии.

Однако в дальнейшем (после и в связи с появлением высококонкурентных экономик типа экономик новых индустриальных стран) функционирование "ямайкской денежной системы" стало превращаться в фактор, ослабляющий позиции западного сообщества и "семерки" в мировой экономике. И, значит, способствующий развитию в мировой экономике тенденций полицентризма.

Характер ныне действующей валютно-денежной системы исключает в существующих обстоятельствах возможность создания "глобальной экономики", то есть высокоинтегрированного мирового рыночного хозяйства.

Одним словом, финансовый инструмент, созданный для реализации политики глобализации в конце 1970-х годов, оказался, с учетом его влияния на изменения мировой системной экономической ситуации, далеко не эффективным.

13.4. Вторичная дифференциация мировой экономики, связанная с попаданием стран со слабыми экономиками в "долговые ловушки"

До XVIII века включительно межстрановые перемещения капитала лишь в минимальной степени были связаны с экономическими потребностями. Соответственно, система экспорта-потребления капитала оказывала слабое (в средневековье - почти неощутимое) влияние на характеристики соответствующих рыночных хозяйств и мировой системы рыночного хозяйства в целом.

Положение изменилось во второй половине XIX века, когда появилась группа стран, правительства которых прибегали к заемному финансированию в условиях ограниченной возможности обслуживания внешнего долга. Результатом этой новой тенденции стало возникновение специфического типа экономики, хозяйственное функционирование которой было непосредственно связано с обслуживанием внешнего долга, в том числе посредством новых займов ("экономика обслуживания госдолга").

В "экономику обслуживания госдолга" постепенно трансформировалась экономика Египта, а затем Турции. В обоих случаях кредиторы узурпировали значительную часть экономического суверенитета, установив систему своего рода "внешнего управления". А в Египте кредиторам фактически досталась и значительная часть политического суверенитета - контроль над Египтом постепенно перешел в английские руки.

По крайней мере частично в экономику обслуживания госдолга трансформировалась и экономика Китая первых десятилетий XX века (до начала в 1937 г. японской агрессии против Китая). С некоторыми оговорками, экономикой обслуживания госдолга можно считать и экономику Британской Индии периода 1920-х и 1930-х годов. Здесь также значительная часть государственных расходов приходилась на обслуживание займов и облигаций, размещенных на английском рынке. Особенность индийской ситуации состояла в том, что, хотя Индия имела свой бюджет и свое Правительство, она формально являлась колонией Англии.

Во всех перечисленных случаях отношения зависимости (в том числе финансовой) отнюдь не трансформировались в отношения экономической интеграции. И это обстоятельство, как выясняется по российским экономическим дискуссиям последнего времени на тему госдолга, стоит подчеркнуть особо.

До Первой мировой войны в категории "экономик обслуживания госдолга" пребывали лишь слаборазвитые экономики.

После Первой мировой войны появилась еще одна категория "экономик обслуживания госдолга" - в ряде средне- и высоко-развитых государств. В экономику обслуживания госдолга превратилась экономика Германии, которая еще в 1913-1914 гг. пользовалась репутацией чемпиона экономической эффективности.

В данном случае, правда, внешний госдолг имел своеобразное происхождение - он определялся суммой возложенных на Германию репарационных выплат. Причем размеры выплат оказались таковы, что их невозможно было производить даже в относительно благоприятных условиях, не подчинив задаче обслуживания репарационного долга всю экономическую жизнь страны. Именно поэтому в ситуации начавшегося в 1929 г. мирового кризиса Германия в 1932 г. была освобождена от обслуживания репарационного долга ради того, чтобы все ее финансовые возможности были сконцентрированы на обслуживании частных коммерческих долгов.

В условиях начавшегося мирового кризиса Англия и Франция оказались примерно в том же положении, что и Турция перед Первой мировой войной. Они могли обслуживать свой американский долг только ценой фактического отказа от большей части экономического суверенитета, ценой согласия на своего рода "режим капитуляций", который кредиторы практиковали в свое время в отношении бывшей Оттоманской империи.

До этого, однако, дело не дошло: как уже сказано выше, обе страны отказались платить свои военные долги США, а Франция - также и некоторые послевоенные долги (8). И это были совсем не пустяки, на современные деньги - около 150-200 млрд. долл. Тогда же Германия фактически прекратила обслуживание всех долгов вообще. Ту же политику начали проводить Италия и почти все страны Восточной Европы, приобретшие суверенитет в результате Второй мировой войны (9). Еще раньше от

военных и довоенных долгов отрекся СССР. Мировая экономика распалась на изолированные экономические модули.

Англия также отказалась от идеи интеграции Империи посредством создания системы финансовой зависимости колоний от метрополии. Было принято лишь решение соорудить вокруг Империи "преференциальный" забор, то есть забор из таможенных пошлин (не слишком высокий, но осязаемый).

Из опыта функционирования своеобразной подсистемы мировой экономики в виде "экономики внешних долгов", принявшей вполне выраженные формы в последней трети XIX века и просуществовавшей до 1934 г., следует ряд выводов, имеющих значение и применительно к современной ситуации.

Во-первых, наличие подсистемы "экономики обслуживания внешних долгов" само по себе отнюдь не стимулирует процессы экономической интеграции, а при определенных обстоятельствах может оказывать на них сугубо отрицательное влияние. Поскольку долговой "забор", как только его "высота" превышает определенный критический уровень, автоматически отделяет данную экономику от остальных экономик, не сталкивающихся с серьезными проблемами при обслуживании внешней задолженности или вовсе не имеющими таковой.

Во-вторых, если экономика трансформируется в "экономику обслуживания внешнего долга", она автоматически приобретает существенные системные отличия от обычной рыночной экономики.

В-третьих, чем выше затраты на обслуживание внешних долгов (и особенно затраты, связанные с госдолгом), тем меньше значение чисто рыночных факторов в экономической жизни, и тем выше экономическое значение фактора государства. Хотя бы потому, что любые воздействия нерыночного характера на экономику осуществляются через посредство государственных структур. Причем на это обстоятельство не влияет тот факт, обслуживают долги структуры правительства или же "независимый" Центробанк.

Сам фактор госдолга всегда увеличивает роль и присутствие государства в экономической жизни. Глубокая деэтатизация экономики в условиях наличия крупной внешней государственной задолженности (и вообще крупного внешнего долга, включая долг государства и негосударственных структур, если его обслуживание связано с проблемами) - невозможна. "Экономика обслуживания внешнего долга" - это всегда нелиберальная или квазилиберальная экономика.

В известном смысле госдолг (в том числе внешний) - это нечто вроде госсектора, своего рода "собственность государства". А затраты на обслуживание внешнего госдолга оказываются аналогом таможенного обложения импорта, но со знаком минус. В связи с этим стоит отметить, что индийская государственность в период пребывания Индии колонией Англии - вообще бы не приобрела развитых государственных форм к началу XX века, если бы не проблема внешних долгов, которые наделала колониальная администрация (впрочем, не без серьезных на то оснований) (10). И потому в какой-то степени справедливо утверждение, что внешний госдолг создал Индию как государство.

В-четвертых, в условиях любой экономики существует такой уровень затрат на обслуживание внешнего долга, который может парализовать ее нормальное функционирование. Это и произошло с экономикой Германии в 1920-е годы. Если бы Франция, Англия и вообще вся Европа не отказались бы в начале 1930-х годов платить долги США, это произошло бы и с английской и с французской экономикой. Причем причиной прекращения обслуживания Францией Англией и другими европейскими странами американского долга - стала именно эта, отчетливо понимаемая, угроза "экономического паралича".

В-пятых, есть достаточные основания считать, что имеется некий вышекритический уровень внешних долгов, по превышении которого они (если их не списывать), растут уже автоматически, оказывая нарастающее отрицательное влияние на работу рыночного механизма. И одновременно способствуя превращению социально-политической сферы в генератор все более мощных конъюнктурных рисков.

В этих условиях продолжение обслуживания госдолга чревато перспективой крупного экономического, социального и политического кризиса. Франция и Англия в 1933-1934 гг. вовремя отказались от обслуживания американского долга. Германия же была освобождена от обслуживания репарационного долга (1932 г.) с запозданием, что и показало дальнейшее развитие политических событий.

Коль скоро такая ситуация возникла, необходимые условия ее нормализации - аннулирование долгов. Аннулирование по частям, постепенно или же в качестве единовременного акта, как это имело место в 1932-1934 гг. с американскими долгами европейских государств.

Однако, если такое аннулирование производится в одностороннем порядке, оно всегда сопровождается ростом дезинтеграции мировой экономической системы.

В то же время, поскольку любой кризис ухудшает обслуживание госдолга, он, при наличии "перезревшей" системы внешних долгов, создает предпосылки для ее ликвидации. Отметим, что именно кризис 1929-1935 гг. оказался одним из основных "спусковых механизмов" для аннулирования всей существовавшей тогда системы внешней задолженности.

Опыт 1920-х и 1930-х годов дает основание считать, что если налицо система внешних долгов, обладающая способностью самовозрастания (коль скоро эти долги не списываются или такие списания недостаточно радикальны), то рано или поздно проблема внешних долгов решается методом аннулирования соответствующих долгов и сопутствующей дезинтеграцией мировой экономики.

При этом один из возможных вариантов решения проблемы внешних долгов - трансформация кризиса задолженности в политический кризис и затем военный кризис, с дальнейшим военным аннулированием всей или большей части внешней задолженности.

Другой вариант решения проблемы - аннулирование долгов в условиях глобальной инфляционной ситуации. Так, США в 1970-е годы обесценили доллар втрое и "пробили" отрыв доллара от золота (чему европейцы сопротивлялись), чтобы избавиться от необходимости платить золотом за доллары, предъявляемые к обмену Центральными банками других государств, а заодно обесценить долларовые запасы прочих держателей американской валюты.

Исходя из фактической эволюции системы внешних долгов в последней трети XIX века и в первой трети XX века, можно сделать вывод, что ее нормальный вариант соответствует ситуации, схематически показанной на рис. 13.2.

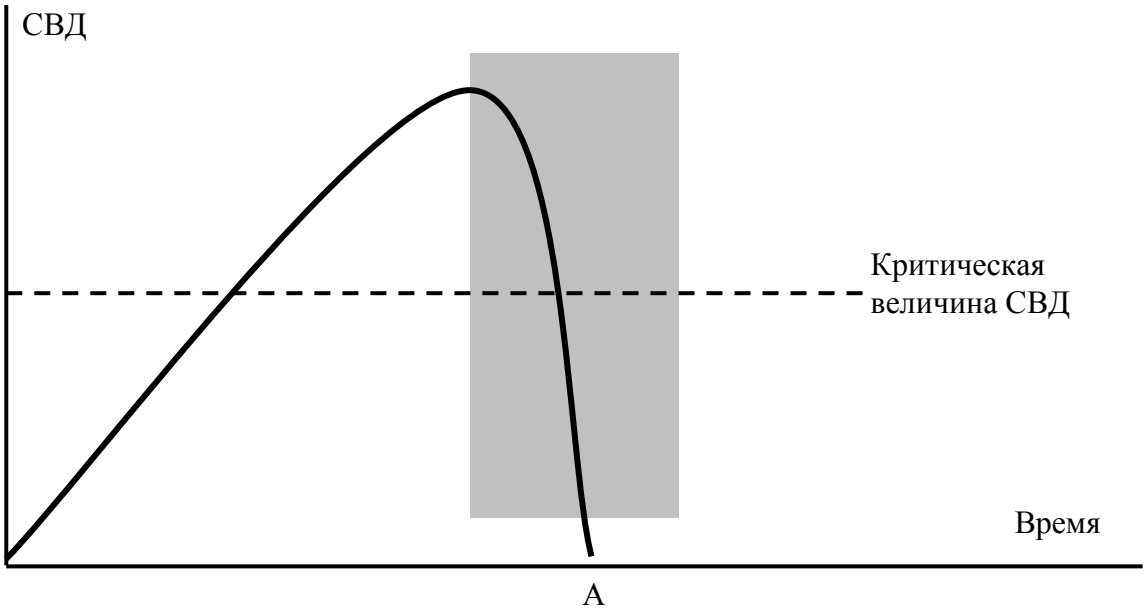


Рис. 13.2. Нормальный вариант эволюции системы внешних долгов, вошедших в зону самовозрастания

Условные обозначения:
СВД - Параметр развитости системы внешних долгов.
- Зона глобального экономического или политического кризиса

А - Момент аннулирования системы внешних долгов.

Система внешних долгов в достаточно развитом состоянии - это всегда одна из систем генерации сверхприбыли (СГС). Любая СГС всегда характеризуется ограниченным "временем жизни", хотя оно может быть и довольно длительным.

Этот вывод приложим и к любой конкретной развитой системе внешних долгов. Она может функционировать долго, но не бесконечно долго. Но верно также и то, что крушение данной системы внешних долгов отнюдь не исключает возможности возникновения через некоторое время новой системы внешних долгов, совершенно аналогичной по своим свойствам только что потерпевшей крушение.

После того как в 1930-е годы система долгов, унаследованных от периода Первой мировой войны, и некоторых послевоенных долгов, была аннулирована, мировая экономика оказалась практически очищенной от внешних долгов.

США формально реагировали на это "аннулирование" бумажными протестами. Но они отреагировали на него и по существу - собственным финансовым "фокусом". А именно - уменьшили на 41% золотое содержание доллара (11). Соответственно, почти в два раза относительно золота были девальвированы и обращавшиеся за пределами США доллары. Правда, на покупательной способности доллара этот шаг не отразился.

Система внешних долгов стран со слабыми экономиками в варианте, способном к самовозрастанию, начала возрождаться лишь в 1950-е годы. То есть после того, как развитые страны накопили достаточные средств для кредитования в той или иной форме (включая облигационную) стран с слаборазвитыми экономиками, а последние оказались способны предъявлять значительный спрос на финансовые ресурсы внешнего происхождения.

В 1960-е годы возник еще один своеобразный долговой феномен, в дальнейшем оказавший мощное влияние на эволюцию мировой рыночной системы. Это - система кредитования США под долларовые массы, выброшенные из США во внешний мир.

В 1980-е годы сами США, уже не удовлетворяясь долларовой эмиссией (и до некоторой степени уподобившись слаборазвитой стране), стали в широких масштабах финансировать свой бюджет за счет размещения облигаций за рубежом.

И это оказало очень мощное влияние на мировую экономику. Кредит, предоставленный внешним миром США под эмитированные доллары и размещенные за пределами США государственные ценные бумаги, сегодня оказывается одним из основных факторов, делающих неизбежной основательную перестройку мировой финансовой системы. И этот кредит, как и подобает всякой крупной внешней задолженности, неизбежно становится фактором, создающим угрозу стабильности пребывания мировой экономики в интегрированном состоянии.

Но подробнее об этом будет ниже.

Рост внешней задолженности пока что ощутимым образом сказался прежде всего на положении основной части развивающихся стран.

В 1955 г. внешняя задолженность развивающихся стран составляла 9 млрд. долл.(12).

В 1964 г. внешняя задолженность развивающихся стран увеличилась до 33-34 млрд. долл. (13).

В 1970 г. она поднялась до 60-65 млрд. долл.

Отрыв валют развитых стран (и, прежде всего, США) от золота, фактически происшедший не позднее 1973 г., а формально в 1978 г., - как и следовало ожидать, привел к огромному росту банковского предложения денег рынкам. Причем это происходило параллельно и независимо от появления на финансовых рынках нефтедолларов.

Но в это же время, в связи с резким удорожанием нефти, большинство развивающихся стран столкнулось с неспособностью профинансировать свой импорт за счет текущих экспортных поступлений.

Результатом стал скачкообразный рост заимствований развивающихся стран. Абсолютные размеры прироста задолженности этих стран с 1975 г. по начало 1980-х годов были грандиозны (табл. 13.2).

И последствия в виде проблем с обслуживанием внешней задолженности не заставили себя ждать.

Таблица 13.2

Рост внешней задолженности развивающихся стран и ее влияние на их положение в мировой экономике (показатели в млрд. долл. в текущих ценах и ценах 1995 г.; показатели динамики ВВП - в %)

	1970	1975	1980	1990	1995	1999
1. Внешний долг	60-65	173	500-550	1288	1419 (92г.)	1619
2. Просроченная задолженность			2*)	84		
3. Экспорт весь То же в ценах 1995 г.	77 453	267 527	667 602	970 924	1752 1752	1832 2199
4. Экспорт без КНР, Гонконга, Тайваня, Сингапура То же в ценах 1995 г.	69 406	243 479	590 532	706 672	1240 1240	1225 1470
5. Импорт То же в ценах 1995 г.	81 285	266 440	601 575	858 825	1727 1727	1825 2074
6. Импорт без КНР, Гонконга, Тайваня, Сингапура То же в ценах 1995 г.	72 254	214 354	504 482	607 584	1177 1177	1257 1428
7. ВВП в т.ч. без стран с регулир. экономиками *1) из них: Африка Латинская Америка	61 66 	78 83 	100 100 100 100	149 126 118	186 131 140	223 160-170 156 160

*) Данные на 1982 г.

*1) Без стран, эффективно регулировавшихся в течение всего периода 1980-х и 1990-х годов, и без бывших соцстран. В том числе без КНР, Тайваня, Южной Кореи, Малайзии, Индонезии, Индии, Ирана, Ирака, Саудовской Аравии, Турции, экономики которых либо в течение всего периода 1980-х годов, либо в течение его основной части - эффективно регулировались.

Источники:

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1965 г. и начало 1966 г. М., 1966, с. 136.

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1977 г. и начало 1978 г. М., 1978, с. 23.

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1978 г. и начало 1980 г. М., 1980, с. 28.

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1984 г. и начало 1985 г. М., 1985, с. 39.

ООН/ЭКОСОС. Обзор мирового экономического положения, 1993, с.484-488.

Всемирный Банк. Отчет о мировом развитии. Знания на службе развития. М., 1999, с. 278 и 279.

International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2000, pp. 128,129, 134, 135, 140-143,

Проблема обслуживания внешнего долга странами со слабыми экономиками возникла, собственно, еще в 1970-е годы. В начале 1980-х годов она лишь приобрела сверхострый характер.

В 1982 г., при внешнем долге развивающихся стран в 668 млрд. долл., выплаты по обслуживанию этого долга составили 110,8 млрд. долл.. В том числе процентные выплаты - 64,1 млрд. долл. и выплаты в погашение долга - 46,7 млрд. долл. (14). Бразилия в 1982 г. на выплату процентов по внешнему долгу потратила 90% валютных доходов, Аргентина и Мексика - около 70%, Чили - свыше 80% (15). Выплаты развивающихся стран в порядке обслуживания внешнего долга составили в 1983 г. 99 млрд. долл., в 1984 г. - 108 млрд. долл., в 1985 г. - примерно 126 млрд. долл. (16).

Крайнему обострению проблемы задолженности развивающихся стран в начале 1980-х годов способствовала, наряду с фактором мирового кризиса, отрицательно влиявшего на экспорт, еще и специфика предоставления кредитов развивающимся странам. Такие кредиты обычно предоставляются под плавающий процент, размеры которой в каждый данный момент определяются, исходя из процентной ставки по кредитам ФРС США или на Лондонском финансовом рынке.

Соответственно, кредиты, в момент их получения взятые под низкий процент, нередко и неоднократно превращались в высокопроцентные. Это происходило как при высокой инфляции, так и в случае, если ФРС начинала проводить политику высоких реальных учетных ставок. Но как раз это и имело место в первой половине 1980-х годов.

Кризис задолженности развивающихся стран, разразившийся в начале 80-х годов, продемонстрировал, что внешние заимствования в кредитной или облигационной форме (размещение ценных бумаг облигационного типа) в условиях отвязанных от золота валют и неопределенности в процентных ставках - далеко не то же самое, что заимствования в золоте в классический период развития рыночного хозяйства. В первом случае риски, порождаемые кредитным заимствованием, много выше, чем во втором. И, соответственно, в первом случае намного выше вероятность попадания в "ловушку внешней задолженности".

Общий итог эпопеи с "кредитной помощью" развитию слабых экономик оказался следующим. В мировой экономике к началу 1980-х годов заново сформировалась не просто структурная оппозиция "страны-кредиторы - страны-должники", но более сложная оппозиция "страны с обычными рыночными экономиками" - "страны с экономиками обслуживания госдолга".

Разумеется, в категорию "экономик обслуживания госдолга" попали не все слабые экономики, обремененные крупными долгами. Но таких стран оказалось достаточно много. Они попали, если использовать современную терминологию, в "институциональную ловушку" долгового характера. Или, попросту - в долговую ловушку. И в их числе оказалось множество экономик стран Африки и Латинской Америки.

Что же произошло в "долговой ловушке" с латиноамериканскими экономиками? Это можно видеть из таблицы 13.3.

Таблица 13.3

Динамика задолженности и другие экономические параметры стран Латинской Америки (в млрд. долл. в текущих ценах и в %)

	1970	1975	1980	1990	1995	1999
Вся Латинская Америка						
Внеш. долг	>40		232	462,5	505*1)	587*4)
Экспорт весь	16,4	42	106	140	224	293
в т.ч. без Мексики	15	39	88	99	144	156
Импорт весь	17	53	120	125	251	362
в т.ч. без Мексики	16	47	98	82	175	213
ВВП			100	118	140	160
Аргентина						
Внеш.долг.			27	61*)	123*2)	130
Экспорт	1,8	3,0	8	12	21	23
Импорт	1,7	3,9	10,5	-	20	23
ВВП	66	80	85	76	100	115
Бразилия						
Внеш.долг.			72	108*)	194*2)	260
Экспорт	2,7	8,7	20	34	47	48
Импорт	2,8	13,6	25,0	22,5	53,8	65*5)
ВВП	30	49	70	86	96	106
Мексика						
Внеш.долг.			57	100*)	150*2)	
Экспорт	1,4	3	18	41	80	137
Импорт	2,5	7	22	44	76	149
ВВП	41	56	77	93	107*3)	122

*) На конец 1989 г.

*1) На конец 1996 г.

*2) На конец 1997 г.

*3) ВВП в 1994 г.

*4) Примерная величина.

*5) Импорт в 1997 г.

Источники:

ООН/ЭКОСОС. Обзор мирового экономического положения, 1993, с.484-488.

Всемирный Банк. Отчет о мировом развитии. Знания на службе развития. М., 1999, с. 278 и 279.

International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2000, pp. 132,133, 138,139,166,167, 208, 209, 294, 295, 702,703.

Россия и страны мира. Статистический сборник. М.,2000, с. 336.

Ж. "Эксперт", 2002, N 38, с. 66.

Попадание в ловушку внешней задолженности привело к тому, что темпы роста экономики латиноамериканских стран после 1980 г. резко упали. В Бразилии прирост ВВП за 10 лет в 1970-е годы составил 87%, а после попадания долговую ловушку за 20 лет - 56%, лишь примерно соответствуя темпам роста населения. В Аргентине - аналогичные показатели прироста в 29% и 35%. В Мексике - 88 % и 58%. Достаточно

очевидно, что потенциал развития латиноамериканских стран не был востребован и реализован.

Чтобы выбраться из долговой ловушки, нужно было форсированно увеличивать экспорт, и притом таким образом, чтобы создать заметное и устойчивое положительное сальдо. Попытки в этом направлении предпринимались. Но ни первую, ни тем более вторую задачу не удалось решить (см. табл. 13.3).

Причем, что характерно, темпы роста экспорта у латиноамериканских стран без Мексики (и в том числе у Бразилии и Аргентины) после 1980 г., то есть после попадания в долговую ловушку, по мировым меркам были черепашьи. Причина этого парадокса в том, что для того, чтобы экспортировать, большинству развивающихся стран нужно импортировать материалы и компоненты для производства экспортных изделий. А раз возможности импорта блокировались потребностями обслуживания госдолга, автоматически возникали и проблемы с наращиванием экспорта.

У Мексики с ростом экспорта, благодаря близости США, дела были не столь плачевны, особенно после вступления в NAFTA (Северо-Американскую ассоциацию свободной торговли). Но и у нее положение с сальдо экспорта и импорта при этом не улучшилось. Причем и после вступления в NAFTA темпы роста ВВП Мексики оставались низкими. Зато с темпами роста внешнего долга Мексики в это же время все оказалось "в порядке": темпы его наращивания в течение 20 лет, включая и время пребывания в NAFTA, были выше темпов роста ВВП.

То же самое происходило в Аргентине и Бразилии. И, в связи с кризисным положением с обслуживанием госдолга, латиноамериканские страны еще в середине 1980-х годов попали под опеку МВФ. Который начал реформировать эти страны в своей логике.

А логика МВФ, как известно, такова: раз страна-должник не может сама изыскать ресурсы для обслуживания внешнего долга, необходимо (помимо программ экономии) привлечение в страну иностранного капитала, который и должен наладить экспортное производство. Кроме того, импортированный капитал, особенно вложенный в приватизированные объекты, может быть немедленно обращен на цели обслуживания госдолга. Отсюда и известные требования МВФ: либерализация, приватизация, открытость.

Вся система требований МВФ к стране, обратившейся к нему за помощью (чего долго не могли понять в определенных кругах России), неявно исходит из того, что сам факт такого обращения свидетельствует о полной неэффективности как административной, так и деловой элиты страны. И, значит, говорит о необходимости замещения, по крайней мере, деловой элиты - транснациональной элитой. А в части программы внешнего управления финансами (если дело доходит до этого) - вообще отстранение местной элиты от управления валютно-финансовым блоком.

Следует признать, что у этой логики нередко есть достаточно серьезные основания. Но совершенно отдельный вопрос состоит в том, насколько оправдана и эффективна такая программа МВФ.

К началу 1990-х годов экономики стран Латинской Америки приобрели вид, в основном удовлетворяющий требованиям МВФ. Имел место и приток капитала.

Приток финансовых ресурсов по счету движения капитала, по данным МВФ, в 1991-1999 гг. составил для Мексики 142 млрд. долл., для Бразилии (за 1991-1998 гг.) - 118 млрд. долл., для Аргентины - 97 млрд. долл. (17). Конечно, большой вопрос, насколько достоверны эти данные (для стран с высоким удельным весом в экономике теневого и криминализованного сектора, как в Латинской Америке, они не могут быть точными). Но довольно значительный приток иностранного капитала в страны Латинской Америки в 1990-е годы, несомненно, имел место. И этот приток позволял

им кое-как справляться с обслуживанием внешнего долга. Но он оказался явно недостаточным для динамизации экономик этих стран.

В связи с этим необходимо еще раз уточнить важное обстоятельство. МВФ и по своему статусу, и по реальным возможностям не является организацией, которая занимается проблемами развития. Он занимается совсем другим - поддержанием равновесия в мировой валютно-финансовой системе. А также, в силу насыщенности его аппаратов представителями наиболее развитых и сильных экономик - обеспечением интересов стран-кредиторов, а вовсе не стран-должников и их предпринимательских сообществ.

И, с точки зрения указанных целей МВФ, его программы применительно к Латинской Америке имели определенный успех. Несмотря на фактический дефолт Аргентины и преддефолтное состояние Бразилии. Ведь если бы не вмешательство МВФ, ситуация в мировой валютно-финансовой системе могла быть и хуже.

То есть МВФ вовсе не обязался создавать в Латинской Америке или в России "экономики процветания". Но в Латинской Америке он, все же, фактически обязался вытащить соответствующие страны из "долговой ловушки", используя, по сути, схему обмена экономического суверенитета на долги. И вот в этом он потерпел неудачу. Латиноамериканские страны отнюдь не выбрались из долговой ловушки - напротив, долговая яма, в которой они сидят, стала еще глубже.

Посмотрим теперь более внимательно, что же произошло с экономическим суверенитетом латиноамериканских стран за время их пребывания под опекой МВФ.

Сразу укажем, что эта проблема далеко не сводится к вопросу "лишения экономического суверенитета". Что видно хотя бы из того, что такие развитые страны, как Франция, Италия, ФРГ-Германия, - сегодня находятся на грани полной утраты экономического суверенитета. И даже (в перспективе) экономической себе-тождественности. Тогда как об основных латиноамериканских клиентах МВФ (и даже о Мексике) этого сказать нельзя.

Экономический суверенитет, как и ряд других экономических агрегатов, определяется не одним, а рядом показателей. Что, конечно, затрудняет оценку реального содержания тенденций его изменения.

Экономический суверенитет государства выражается:

1. В способности самим фактом существования своей экономики влиять на протекающие в данный период в мировой экономике процессы. Причем это влияние может быть и положительным, и отрицательным ("суверенитет-1").

2. В способности противостоять внешним влияниям (" суверенитет-2").

3. В способности в потенции, за счет развития, приобрести возможность влиять на мировую экономику ("суверенитет-3").

Любой крупный экспортер обладает значительным экспортным суверенитетом, независимо от своего политического статуса. Ничтожный политический суверенитет может сочетаться с крупным экспортным суверенитетом (например, у Гонконга и в бытность его колонией Англии, и при его нынешнем статусе Особого административного района КНР). На примере Гонконга (каким он был при английском управлении) можно видеть, что полностью интегрированное в мировую экономику образование (так сказать, вполне глобализованное) может обладать большим ресурсом экономического суверенитета. В каком-то роде большим, например, чем у современной Франции, лишившейся собственной валюты.

Имеет смысл также различать "положительный экономический суверенитет" и "отрицательный экономический суверенитет", понимая под последним любую экономическую особенность, которая оказывает отрицательное влияние на текущее

функционирование экономики и в то же время увеличивает ее себе-тождественность, то есть препятствует ее интеграции окружающим экономическим пространством.

В частности, крупная внешняя задолженность, при обслуживании которой возникают серьезные проблемы, - фактор отрицательного экономического суверенитета. Таким "суверенитетом" ныне обладает большое число стран (табл. 13.4).

Таблица 13.4

Страны с большими ресурсами "долгового суверенитета" (положение на 1997 г.) *)

		Долг всего, млрд. долл. США	Затраты на обслуживание внешнего долга, в % к экспорту
1.	Венгрия	24	30
2.	Румыния	10	16
3.	Индия	94	20
4.	Индонезия	136	30
5.	Пакистан	30	35
6.	Таиланд	93	15,4
7.	Турция	91	18
8.	Алжир	31	27
9.	Ангола	10	16
10.	Марокко	19	27
11.	Аргентина	123*1)	59
12.	Бразилия	194*2)	57,4
13.	Мексика	150	32,4
14.	Боливия	5	32,5

*) Российский внешний долг составлял в 1997 г. 125,6 млрд. долл. при затратах на его обслуживание 5,7 млрд. долл.

*1) Перед финансовым крахом 2001 г. внешний долг Аргентины составлял 130 млрд. долл. (Ж. "Эксперт" 2002, N 38, с. 66).

*2) В 2002 г. внешний долг Бразилии составлял 260 млрд. долл.(Ж. "Эксперт", 2002, N 38, с. 66).

Источник: Россия и страны мира. Статистический сборник. М.,2000, с. 336, 337.

Большая масса населения, если при данных обстоятельствах она увеличивает экономическую уязвимость страны (например, при наличии острой продовольственной проблемы), - фактор, увеличивающий "отрицательный суверенитет экономики" и одновременно "суверенитет-3". Вообще, большая демографическая масса при всех обстоятельствах (и в качестве фактора, усиливающего зависимость экономики от внешнего мира, и в качестве фактора, ее ослабляющего) увеличивает потенциал экономического суверенитета, то есть "суверенитет-3".

Британская Индия в ее колониальную эпоху (будучи, так сказать, вполне глобализованной в масштабах Британской Империи) обладала незначительным "суверенитетом-1", заметным "суверенитетом-2" и очень большим "суверенитетом-3". Она же в 1930-е годы обладала значительным запасом отрицательного экономического суверенитета в виде госдолга.

Следствием попадания латиноамериканских стран в ловушку внешней задолженности стало уменьшение "суверенитета-2" (и увеличение, соответственно, их зависимости), но одновременно - увеличение "суверенитета-1", то есть способности оказывать влияние на мировую экономику.

Так, фактическое банкротство Аргентины уже имело отрицательные последствия глобального масштаба, стимулировав дальнейшее падение курса акций на биржах США и Европы. Банкротство Мексики уже давно смертельно опасно для экономики США. Банкротство Бразилии может иметь тягчайшие последствия для всей мировой рыночной экономики.

Если бы латиноамериканские страны не попали в начале 1980-х годов в долговую ловушку, никто на них не обращал бы внимания. А когда они туда попали, они сразу стали "важными персонами". Мексику спасали от банкротства неоднократно именно из страха его последствий (18).

В результате манипуляций МВФ латиноамериканские страны лишились значительной части "суверенитета-2", однако их "суверенитет-1" и "суверенитет-3" за счет фактора роста задолженности отнюдь не уменьшились. Теряя (ввиду открытия границ, снятия ограничений на движение капитала и притока иностранного капитала) положительный экономический суверенитет, или "экономическую самостоятельность" (хотя и здесь на деле ситуация не столь однозначна, ибо прямые иностранные инвестиции обычно являются фактором роста экономической самостоятельности), латиноамериканские страны успешно приобретали отрицательный экономический суверенитет (их внешняя задолженность росла абсолютно и относительно). Менялось качество их экономического суверенитета, но его "абсолютная величина" при этом не менялась или менялась незначительно (рис. 13.3).

То есть за 1980-е - 1990-е годы, во время пребывания в долговой яме и под опекой МВФ, ресурс экономической суверенности стран Латинской Америки, взятой в целом (а равно и основных латиноамериканских государств), - в абсолютном исчислении, видимо, не уменьшился. Качество же его ухудшилось. Представляется, что можно говорить даже о формировании в мировой экономике особой подсистемы стран с отрицательным экономическим суверенитетом, противостоящей подсистеме стран с положительным экономическим суверенитетом.

И нужно признать, что Россия, с ее нынешним состоянием и тенденциями развития экономики, оказалась перед серьезной угрозой наращивания отрицательного экономического суверенитета и устойчивого вхождения в первую из названных подсистем.

Возвращаясь к странам Латинской Америки, нужно на основе изложенного признать, что им в близкой перспективе "растворение" в мировой экономике явно не грозит. Вместо таможенных барьеров их ныне охраняют барьеры бедности, внешней задолженности и заниженного курса национальных денежных единиц. И в этой ситуации никакие ТНК или МВФ не в силах интегрировать экономику Латинской Америки с экономикой развитых стран в целом и экономикой США в частности.

Причем в отношении США можно подчеркнуть аналогию с ситуацией 1913 и 1938 гг.: присутствие ТНК в экономике Латинской Америки значительно, но она остается сама собой, причем, не в последнюю очередь, благодаря ресурсу отрицательного экономического суверенитета, заключенному в внешних долгах.

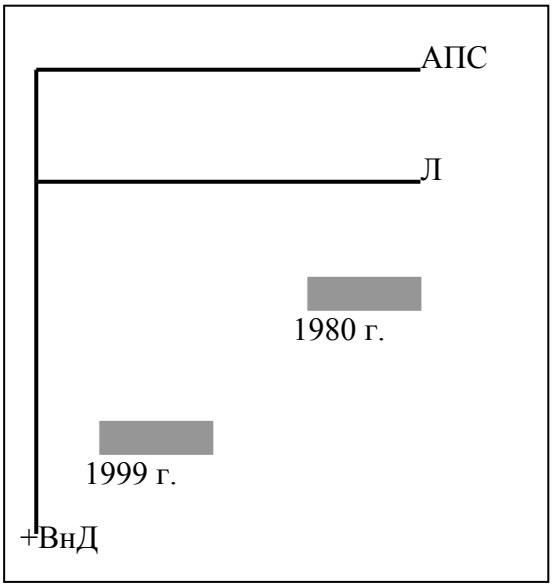


Рис. 13.3а

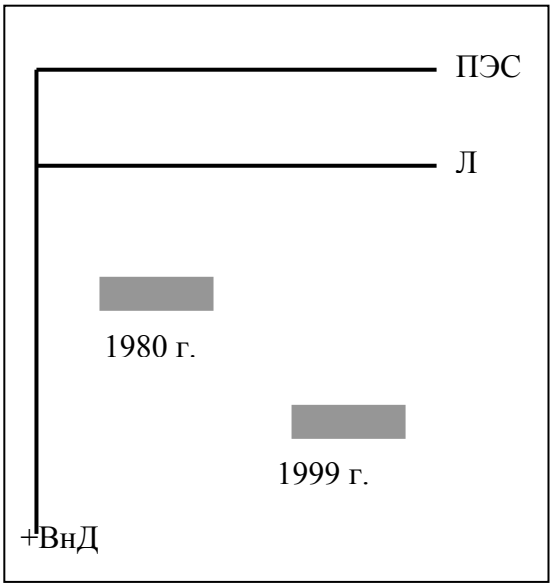


Рис. 13.3б

Рис.13.3 Изменение качества экономического суверенитета латиноамериканских стран за время пребывания в долговой ловушке под опекой МВФ (в схематическом отображении)

Условные обозначения и примечания:

АПС - Автономность предпринимательского сообщества

ВнД - Внешний долг

ПЭС - Потенциал экономической суверенности Латинской Америки в целом

Л - Линия , соответствующая сверхкритическому уровню внешней задолженности (ниже Л - "долговая яма")

- Серое соответствует зоне неопределенности, сопряженной с параметром или параметрами.

Расстояние по стрелке от начала координат и до серой зоны соответствует проекции ресурса экономического суверенитета на плоскость координат АПС-ВнД и ПЭС-ВнД.

Если бы МВФ удалось своими методами решить проблему внешней задолженности латиноамериканских государств, да еще обеспечить сокращение разрывов в уровне развития США и Латинской Америки, потенциал для панамериканской интеграции был бы действительно создан. Вне решения этих задач такой потенциал реально отсутствует. То есть эффект "ловушки внешней задолженности" оказался гораздо сильнее эффекта программ МВФ. Попавшие в эту ловушку страны оказываются в своеобразной экономической изоляции.

Латинская Америка, на первый взгляд, - идеальное экономическое дополнение к экономике США. И, значит, они могут быть довольно быстро интегрированы. Но так только кажется.

Например, планы создания Общеамериканской зоны свободной торговли (FAA) после 1 января 2005 г. (и, соответственно, единого рынка объемом в 13 трлн. долл. с числом потенциальных потребителей в 800 млн. человек) - упускают из виду, что из 800 млн. жителей Нового света 500 млн. (и в том числе 174 млн. бразильцев) - не

рыночные потребители, а плательщики внешнего долга. Или, если сказать точнее, персонал зоны генерации сверхприбыли в форме выплаты внешнего долга. И поступление этой сверхприбыли очень полезно или даже жизненно важно для экономик развитых стран (в особенности США), тогда как без интеграции Латинской Америки они могут прекрасно обойтись.

Таможенные тарифы в Новом свете давно настолько низки, что их снижение ничего для международной торговли, по существу, не даст. Все, что США могут импортировать из Латинской Америки, они уже импортируют. Все, что Латинская Америка может импортировать из США при данном состоянии ВВП и госдолга, - она уже импортирует. Чтобы увеличить, например, импорт Бразилии из США (при 57%-ной нагрузке экспорта затратами на обслуживание госдолга!), нужно не обнуление бразильских тарифов, а обнуление бразильского долга. Даже уменьшение затрат на обслуживание бразильского внешнего долга только на 20% - в состоянии дать такой скачок объема торговли Бразилии и США, который в принципе не сможет дать никакая FAA.

И, наконец, скачок "импорта-экспорта" в рамках системы "Латинская Америка - США", как показывает пример Мексики в качестве члена NAFTA, почти никакой полезной отдачи не дает. Экономический рост Мексики не ускоряется, импорт уравновешивается экспортом, и все.

Что же касается амбициозных планов американских компаний в связи с проектом FAA, то все эти планы разбиваются о простое обстоятельство неуклонного повышения в Латинской Америке инвестиционных рисков. Так, например, агентство Moody's в августе 2002 г. понизило кредитный рейтинг Бразилии с уровня B1 до уровня B2. "Для инвесторов это означает: не покупать бразильские ценные бумаги ни при каких обстоятельствах" (19).

Какие могут быть инвестиции в зону 20-летнего экономического застоя, с неустойчивой (вследствие фактора внешнего госдолга) валютой и высокими инвестиционными рисками разнообразного происхождения? И данный пример для латиноамериканской экономической зоны в последние годы не исключение, а, скорее, печальное правило.

Вполне можно согласиться с мнением экспертов, считающих, что экономические проблемы Бразилии и латиноамериканского региона в целом ставят запуск проекта общеамериканской зоны свободной торговли "под большой вопрос" и что "Экономический кризис может еще больше "оторвать" Бразилию от США" (20).

Реально система свободной торговли может создать в мировой экономике и в региональных масштабах осязаемые положительные экономические эффекты (если не считать таковыми рост экспорта-импорта в форме, не дающей экономической отдачи никому, кроме экспортно-импортных компаний) лишь при обязательном условии умеренного уровня затрат на обслуживание внешнего долга.

Как только эти затраты начинают в относительном выражении приближаться к бразильскому уровню, "свобода торговли" теряет способность создавать в мировой экономике интегрирующие эффекты.

Укажем, что еще один крупный экономический изолят возник в результате попадания в ловушку внешней долговой задолженности ряда стран Африки южнее Сахары. Любая реальная интеграция стран Африки с мировой экономикой (и в том числе с экономикой развитых стран Европы и США) невозможна без их вытягивания из ловушки задолженности.

Причем, чем дольше они пробудут в этой ловушке, тем труднее (хотя бы с учетом эффектов роста демографической массы) будет решаться эта проблема. И тем меньше шансов на то, что она вообще будет когда-либо решена. Африку в ее нынешнем

состоянии можно эксплуатировать по той же типологии, по какой ее эксплуатировали в колониальную эпоху. Но интегрировать ее в мировую экономику нельзя по той же причине, по какой колонизаторы в свое время предоставили своим африканским колониям независимость - их интеграция создает слишком большие проблемы для любого потенциального интегратора.

Россия - все же не Африка. Конъюнктурные риски и долговое бремя у нас несопоставимо ниже. Но Европа не хочет или не может интегрировать Россию хотя бы просто потому, что у нас примерно втрое меньше жизненный уровень.

Естественно, нет никаких оснований считать, что Европа или США будут интегрировать в мировую экономику Африку. Может быть лишь игра в евро-африканскую или американо-африканскую интеграцию, и не более того.

Подчеркнем, что среди экономистов до сих пор бытует точка зрения о том, что чем больше удельный вес в экономике стран, попавших в капкан внешней задолженности, тем более благоприятны перспективы развития процесса глобализации за счет интеграции "экономических неудачников" развитыми странами. Но, как показано выше, на деле это не совсем так, по крайней мере, применительно к условиям рыночного хозяйства.

Но проблема - не только в большей или меньшей экономической отсталости такого рода изолятов и в их неспособности к сколько-нибудь быстрому росту в режиме обслуживания задолженности. Есть и еще одна причина, о которой обычно предпочитают не говорить.

Эта причина состоит в том, что зоны внешней задолженности выполняют в мировой экономике функцию одной из систем генерации сверхприбыли (наряду с системой наркоторговли, "свободными зонами" разного рода и экономиками типа современной российской, способными в течение непродолжительного времени выбрасывать в мировое экономическое пространство громадные объемы капитала). Хотя бы потому, что в таких зонах стоимость простого труда и некоторых других ресурсов, по мировым меркам, ничтожна. И зоны "экономики долгов" полезны развитым странам именно в таком качестве.

По перечисленным причинам, интересам развитых стран, как правило, соответствует не изменение существующего положения с интеграцией системы стран с большой внешней задолженностью, а его консервация. Но при одновременном создании гарантий того, что очередной экономический кризис в какой-нибудь Бразилии не перетечет в развитые страны.

Нужно отметить, что на уровне верхушки среднего класса и предпринимательских сообществ - страны, попавшие в ловушки внешней задолженности (возможно, за исключением азиатских), поддаются интеграции. Но изъять у таких стран ресурс экономического суверенитета, если их демографическая масса значительна, - практически невозможно.

И это обстоятельство имеет принципиальное значение в плане оценки перспектив развития процесса глобализации.

13.5. Международное кредитование как фактор формирования не поддающегося ассимиляции нового центра рыночного хозяйства в Восточной и Юго-Восточной Азии

Появление в 1970-е годы в относительном изобилии кредитных ресурсов создало для эффективных предпринимательских и административных сообществ в слаборазвитых странах принципиальную возможность резкого ускорения развития на

основе использования комбинации из заемных кредитных ресурсов и регулируемого рынка.

В латиноамериканских странах также пытались реализовать близкую по содержанию программу. Но там это не получилось.

А в ряде стран Восточной и Юго-Восточной Азии эта программа была успешно реализована, причем в варианте создания эффективных экспортно-ориентированных экономик. Что, собственно, и было необходимым условием успеха данной "комбинации", поскольку для этих стран экспорт (особенно на начальном этапе экономической модернизации) являлся, по существу, единственным источником средств для обслуживания внешнего долга.

С течением времени предпринимательские сообщества Восточной и Юго-Восточной Азии освоили и технологию использования краткосрочных капиталов. И в результате появились достаточные основания говорить об "экономическом чуде" Восточной и Юго-Восточной Азии (см. табл. 13.5).

Таблица 13.5

Динамика задолженности и другие экономические параметры стран Восточной и Юго-восточной Азии (в млрд. долл. в текущих ценах).

	1970	1980	1990	1996	1999
1. Южная Корея					
Экспорт	0,8	15	65	130	145
Импорт	2	22	70	150	120
внеш. долг.		32*)	29,5	*1)	
ВВП (80 г.=100)	49	100	229	351	380
2. Малайзия					
Экспорт	1,7	13	29	78	84
Импорт	1,4	11	29	78	65
внеш. долг.		7		40	
ВВП (80 г.=100)	45	100	162	279	293
3. Индонезия					
Экспорт	1,1	22	26	33	50
Импорт	1	11	22	43	24
внеш. долг.		21		129	
ВВП (80 г.=100)	46	100	171	260	237
4. Таиланд					
Экспорт	0,7	6,5	23	56	58
Импорт	1,3	9	33	72	42
внеш. долг.		8		91	
ВВП (80 г.=100)	68	100	211	336	310
5. Тайвань					
Экспорт	1,4	20	67	116	121
Импорт	1,5	20	55	101	111
внешн. долг.				59*2)	
ВВП (80 г.=100)			100	137	152*3)
6. Сингапур					
Экспорт	1,6	19	53	125	115
Импорт	2,5	24	61	131	111
ВВП (80 г.=100)	49	100	198	329	377

*) В 1985 г. - 4,,8 млрд. долл.

*1) Во время кризиса 1997 г. внешний долг Южной Кореи достиг 100 млрд. долл.
*2) Задолженность на 1 июля 1997 г., в том числе 22 млрд. - краткосрочный долг.
*3) Показатель на 1998 г.

Источники:

International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2000, pp. 130,131, 136,137,164,165.

Валюты стран мира. Справочник. М.,1987, с. 360.

Korea and World. Key Statistics. 1990. Seoul, 1990.

Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. Москва-Екатеринбург. 1998, с. 282, 283.

Китайский статистический ежегодник. Бэйцзин. 2000, с. 854.

Наименее эффективно заемные ресурсы использовались в Индонезии, чему, видимо, способствовало наличие гарантированного источника экспортных поступлений - нефти. Но и в Индонезии прирост ВВП в 1980-и 1990-е годы вдвое больше, чем в Мексике, которая, как и Индонезия, является нефтеэкспортирующей страной (см. табл. 13.4 и 13.5).

В 1980-е годы, после окончательной замены "бреттон-вудсской" экономической модели неолиберальной экономической моделью, темпы мирового рыночного хозяйства упали. Упали они и в Латинской Америке. Практически ее развитие прекратилось. А для экономик Восточной и Юго-Восточной Азии это был "золотой период". В 1990-е годы темпы экономического развития Восточной и Юго-Восточной Азии (без КНР) снизились, но, по мировым меркам, оставались очень высокими.

Сама по себе большая задолженность (и даже большие и очень большие затраты на обслуживание внешнего долга) не является индикатором того, что страна попала в "ловушку внешнего долга". О ситуации этой "ловушки" можно говорить лишь тогда, когда налицо не только большая внешняя задолженность, но и то обстоятельство, когда затраты на ее обслуживание вызывают существенное замедление экономического развития, вплоть до его полного прекращения.

Соответственно, если Латинская Америка попала в ловушку внешнего долга еще в начале 1980-х годов, то Восточная и Юго-Восточная Азия в 1980-е годы и в первой половине 1990-х годов была вне ловушки внешней задолженности. И есть достаточно серьезные основания для предположения, что этот непредвиденный успех азиатских экономик был сознательно и активно атакован.

В 1997 г. спекулятивные фонды нанесли по валютам стран Восточной и Юго-Восточной Азии мощнейший удар, следствием чего стал острейший финансово-экономический кризис.

События разворачивались так. В обстановке экономического подъема экономика стран Восточной и Юго-Восточной Азии работала в значительной части с краткосрочным иностранным капиталом.

В ситуации игры спекулятивных фондов на понижение курса краткосрочный капитал в определенный момент "бросился вон" из этих стран, что вызвало, естественно, обвал соответствующих валют. Обвал национальной валюты автоматически обесценил в долларовом исчислении сбережения и курсы акций, создал хаос в банковских расчетах и, сверх того, привел к удорожанию импорта. А поскольку производство экспортной продукции обеспечивалось в странах Восточной и Юго-Восточной Азии в значительной мере за счет импортных полуфабрикатов, то обесценение валюты било и по экспорту.

Возникла перспектива всеобщей экономической дезорганизации и обесценения частных состояний. Нужно было спасать национальные валюты. Вот в этой ситуации Индонезия, Таиланд, Южная Корея и Филиппины, оказавшиеся в особенно сложном положении, обратились за помощью к МВФ. Который и предоставил срочную финансовую "помощь" в виде кредитов на сумму в размере 76 млрд. долл. (21). Но не просто так, а под обязательство глубокой либерализации и приватизации экономики.

Если бы не шок высоких нефтяных цен второй половины 1970-х годов, вынудивший Бразилию занимать, чтобы оплачивать нефтяной импорт, - МВФ, видимо, не удалось бы установить еще в 1980-е годы нечто вроде протектората над экономикой Бразилии. И, точно так же, если бы не "валютный шок", вызванный ударом спекулятивных фондов, МВФ не имел бы шансов навязать неолиберальный вариант экономической политики Индонезии, Таиланду и, в особенности, Южной Корее.

Индонезию принудили в начале 1998 г. не только перестроить финансово-валютную систему, введя свободно колеблющийся курс валюты, но и принять срочные меры по либерализации национального банковского сектора на принципах доступа в него иностранных банков (были отменены ограничения на создание иностранными банками отделений в Индонезии), а также либерализации внешнеторговой системы и сферы инвестиций (ликвидация секторов, закрытых для иностранных инвесторов).

В порядке реакции на требования МВФ Индонезии пришлось пойти даже на отмену системы налоговой и таможенной защиты национального автомобилестроения и авиастроения. И это при том, что эти две отрасли находились еще в эмбриональной фазе развития, и никакого практического значения этот шаг не имел. Индонезию в данном случае просто унижали. Ей показывали ее настоящее место.

Казалось бы, МВФ в качестве кредитодателя должен быть озабочен одним - перспективами возвращения (с соответствующими процентами) кредита. В данном же случае налицо нечто другое (как и во всех других случаях, когда МВФ "помогает" странам со слабыми экономиками). Кредит предоставлялся в пакете с связанными требованиями, выполнение которых автоматически в средне-долгосрочной перспективе понижает способность кредитуемой экономики к росту и подрывает экономические позиции местного предпринимательского сообщества. Что и можно видеть на примерах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Так что МВФ выступает не только в качестве торговца деньгами и организации, озабоченной стабильностью мировой валютно-финансовой системы (для чего он, собственно, и был создан), а в качестве "торговца экономическим неолиберализмом". Который, очевидно, достаточно сильно отличается от традиционного экономического либерализма хотя бы тем, что отвечающий обычным либеральным стандартам вариант мировой экономической конструкции исключает как существование оторванных от золота денег, так и существование таких структур как МВФ (и особенно - присвоение ими функций экономического надзирателя).

В том же 1997 г. (поразительное совпадение !) развитые страны и находящиеся под их влиянием члены ВТО выступили с инициативой, в соответствии с которой все члены ВТО должны взять на себя обязательство либерализовать (а практически интернационализировать) финансовые рынки и сферу финансовых (в основном банковских) услуг. Разумеется, Всемирный банк и МВФ также присоединились к этой инициативе и стали требовать либерализации финансового сектора как условия предоставления кредитов и помощи.

"Инициатива" эта, очевидно, имеет две задачи:

(1) ликвидацию (ввиду полного конкурентного превосходства крупных банков развитых стран с их огромными ресурсами и возможностями) в мировых масштабах с течением времени независимых малых и средних банков, и

(2) ликвидацию опять-таки в мировых масштабах (в особенности в слаборазвитых странах) контролируемых местными предпринимательскими сообществами кредитных систем.

Причем можно утверждать, что, по состоянию на 1997 г., финансовые рынки, независимые от кредитных систем развитых стран и способные в пределах 5-10 лет начать оказывать существенное влияние на мировую систему банковских услуг, - сформировались только в Восточной и Юго-Восточной Азии. Уже в 1996 г. было очевидно, что АСЕАН (то есть система экономик Юго-Восточной Азии) в состоянии обзавестись в среднесрочной перспективе банковской системой, наличие которой изменит правила игры на основных финансовых рынках в мировых масштабах. Процесс формирования этой банковской системы и был прерван в 1997 г.

Отметим, что экономика стран Юго-Восточной Азии в основном обслуживается китайским предпринимательским сообществом. Китайский же капитал контролирует и банковскую систему Юго-Восточной Азии. Существует тесная связь между выдающимися деловыми способностями китайского предпринимательского сообщества, функционирующего в странах Юго-Восточной Азии, и экономическими достижениями Юго-Восточной Азии (Гонконга, Тайваня, а ныне и Восточного Китая в целом с его в основном уже рыночной экономикой). И "кудесника" нужно было "поставить на место".

В 1997 г. была предпринята именно подобная попытка. Причем дискуссия на саммите в Гонконге в сентябре 1997 г. показала, что китайский предпринимательский мир Юго-Восточной и Восточной Азии понял ситуацию именно так. То есть увидел в событиях лета 1997 г. акт экономической войны "Запада" против "Востока" (конкретно - против бурно растущего китайского предпринимательского мира).

Как ни интересны события финансово-экономической войны, развернувшейся в Юго-Восточной Азии в 1997 и 1998 гг. (заметим, для группы Сороса закончившейся после неудачных атак на гонконгский доллар крупными потерями), важен ее итог. Если воспользоваться выражением Наполеона по поводу сражений, которые его войскам не удавалось выиграть, успех кампании 1997 -1998 гг. против "китайских валют" и китайского капитала в Юго-Восточной Азии "был неполный". Что и показало дальнейшее развитие событий. Стратегия МВФ, рассчитанная на подрыв позиций местного (прежде всего, китайского) капитала в странах АСЕАН, оказалась неэффективной.

Во-первых, экономические позиции китайского предпринимательского сообщества в Юго-Восточной Азии в 1997 г. были настолько прочны, что оно могло вполне обойтись и без зонтика госсектора. И МВФ-овские "приватизации" никакой угрозы для экономических позиций китайского предпринимательского мира Юго-Восточной Азии не представляли. Наоборот, они были ему выгодны.

Во-вторых, для китайского предпринимательского сообщества Восточной и Юго-Восточной Азии не представляла серьезной угрозы и либерализация системы внешнеэкономических связей. В 1950-е годы китайские предприниматели начинали в Юго-Восточной Азии с нуля, имея против себя западного конкурента, богатого опытом и финансовыми ресурсами и уже располагающего в регионе прочными позициями. И, тем не менее, они тогда выиграли борьбу с этим конкурентом. При современных условиях никакой "национальный" режим для западных ТНК китайскому предпринимательскому сообществу в Юго-Восточной Азии уже не страшен.

В-третьих, "удар 1997 г." подтолкнул развитие процессов экономической интеграции в Юго-Восточной Азии (внутри АСЕАН). Что автоматически усиливает позиции местного китайского предпринимательского сообщества в экономике региона (кстати, в ущерб малайским предпринимателям).

В-четвертых, китайские предприниматели из Юго-Восточной Азии уже в первой половине 1990-х годов начали в заметных количествах экспортировать капитал в КНР, экономика которой приобрела в этот период качество регулируемой рыночной экономики. Этот экспорт в крупных масштабах продолжался и после 1997 г. Разумеется, притекавший в КНР капитал зарубежных китайцев ("хуацяо") также способствовал росту экономики КНР, и в особенности - созданию в КНР эффективного экспортного сектора.

Однако этим дело не ограничилось.

Китайский предпринимательский мир из Гонконга и Юго-Восточной Азии уже успел занять в экономике КНР то место, которое в 1920-е и 1930-е годы занимал западный предпринимательский мир. Теперь континентальный Китай для западного стратегического экономического проникновения, по большому счету, практически закрыт.

Принятие КНР условий ВТО при вступлении в эту организацию - ничего в этом плане не меняет. Поскольку в китайский рынок уже встроена активная система защиты в виде финансово-экономической системы, контролируемой представителями китайского предпринимательского сообщества, сформировавшегося вне КНР в тот период, когда там еще строили "административный социализм".

В настоящее время Запад имеет против себя в Восточной и Юго-Восточной Азии "китайский картель" из китайского предпринимательского сообщества в АСЕАН и Тайване плюс собственно КНР с Гонконгом. По своей финансово-экономической мощи (с учетом таковой Восточного и Южного Китая, экономика которого интенсивно взаимодействует с экономикой АСЕАН) этот "картель" уже сравним с японским предпринимательским сообществом. А по потенциалу роста он вообще вне конкуренции.

Этот картель, вероятно, все равно возник бы рано или поздно. Но политика кредитной экспансии развитых стран после 1973 г. способствовала его ускоренному формированию. Именно эта кредитная экспансия Запада упростила и подтолкнула процесс формирования контролируемого китайским капиталом финансово-экономического центра в Юго-Восточной и Восточной Азии. Причем формирования сразу в варианте, способном вести эффективную конкурентную борьбу на рынках в мировом масштабе.

Разумеется, кредиты, предоставленные Западом странам Юго-Восточной Азии, приносили и продолжают приносить сверхприбыль. Но за это удовольствие "Запад" заплатил дорого - существенным ускорением формирования альтернативного финансового экономического центра глобального масштаба.

При консервации "бреттон-вудсской" валютной и экономической системы, автоматически создающей серьезные ограничения на размеры кредитной экспансии и предполагающей наличие серьезных препятствий движению капитала, китайский предпринимательский мир вне Китая сегодня был бы примерно таким же, каким он фактически был в середине 1980-х годов.

Политикой кредитной экспансии и слома госсектора - Запад, действительно, в одном случае убрал с дороги потенциально опасного конкурента (в Латинской Америке). А в другом случае (в Юго-Восточной Азии) - такого конкурента создал. Или, во всяком случае, существенно ускорил процесс вызревания основного системного конкурента Запада в виде китайского предпринимательского сообщества.

В этом смысле можно утверждать, что японцы сумели воспользоваться для своего финансово-экономического рывка "бреттон-вудсской" валютно-финансовой политикой, а китайцы Восточной и Юго-Восточной Азии - "ямайкской" валютно-финансовой политикой и созданной на базе этой политики финансовой "инженерией".

13.6. Разрывы в уровнях экономического развития как фактор, препятствующий формированию интегрированной рыночной системы в мировых масштабах

В свое время, при Мао Цзэдуне, в Китае проводилась стратегия перехода к социализму и чуть не к коммунизму (с сопутствующим уничтожением классовых различий) в условиях бедности (это так и называлось - "переход в условиях бедности"). Аналогичным образом после 1978 г. проводилась стратегия создания высокоинтегрированного мирового рыночного хозяйства (также - в условиях бедности до 80% населения земного шара).

У Мао Цзэдуна, как известно, с переходом к социализму-коммунизму "в условиях бедности" ничего не получилось. И не получилось потому, что ликвидация социальных и экономических различий ("ликвидация классов) "в условиях бедности" оказалась невозможной.

Возникает вопрос: а разрешима ли вообще задача ликвидации другой категории экономических различий, связанной с существованием индивидуальных рыночных хозяйств, "в условиях бедности" и огромных разрывов в уровне производства на душу населения в центре и на периферии мировой экономической системы?

Ясно, что, если бы такой разрыв отсутствовал, задача создания высокоинтегрированного мирового рыночного хозяйства была бы существенно более легкой. В таких условиях, возможно, она бы давно была решена.

Характерно, например, что процессу экономической интеграции в Европе предшествовал процесс выравнивания уровней развития (и даже отдельных характеристик экономик) европейских государств. Соответственно, европейская интеграция является, с системной точки зрения, вполне подготовленным предприятием. То есть, она построена на принципе учета реальных различий между интегрирующимися экономиками и увязки степени интегрированности со степенью близости соответствующих экономик по основным системным показателям, включая показатель благосостояния населения.

Как ни парадоксально, "глобализационный проект" для всего земного шара (в той мере, в какой он доступен обозрению) явно не учитывает европейский опыт. И на практике сводится к взлому экономических границ в слаборазвитой части мира или в странах с неэффективными экономиками - без учета последствий. Налицо тоже попытка перехода к глобальной экономике в условиях глобальной бедности. То есть, в конечном счете, в условиях нерешенности проблемы развития.

Что эта попытка не может не создать серьезных проблем - очевидно. Напрашивается аналогия с попыткой создать интегрированную транспортную систему из двух поездов, идущих по параллельным путям, но с разными скоростями.

Иногда говорят, что проблему бедности населения стран мировой экономической периферии можно решить за счет переброски части этого населения в развитые страны.

Этот проект, как и многие другие глобальные начинания, не очень в ладах с количественной стороной дела. Дело в том, что население развитых стран относительно невелико. И данный проект может лишь превратить страны с богатым населением в страны с более бедным населением.

Однако такая переброска в состоянии создать не только эффект "усреднения бедности". Она еще наверняка создаст эффект роста социальной неоднородности и социальной конфликтности, увеличит чувствительность социального климата к колебаниям конъюнктуры.

Но любой рост конфликтности увеличивает экономические риски, а эти риски негативно влияют на инвестиционный климат и экономику в целом. И потому "переброска", конечно же, понизит эффективность развитых экономик, если параллельно не нейтрализовать ее эффекты за счет увеличения экономической роли государства (в частности, как инвестора). А это, в конце концов, потребует возврата к экономической модели 1950-х годов, в принципе исключающей такое явление, как глобализация.

Глава 14. Системные дефекты программы глобализации и их следствия

14.1. Фундаментальная неопределенность в вопросе о целях программы глобализации

Принципы экономической политики, которую ныне принято обозначать словом "глобализация", были впервые обозначены в 1986 г., в процессе восьмого раунда переговоров в рамках ГАТТ ("уругвайский раунд"). В повестку дня "уругвайского раунда" были включены следующие предложения:

1) устранение торговых барьеров и субсидий в сельском хозяйстве;

2) снятие барьеров в торговле услугами;

3) уничтожение ограничений на иностранные инвестиции;

4) внедрение на международной основе патентных, авторских прав, прав на торговую марку" (1).

Суть всех этих предложений состоит в том, чтобы, в идеале, уравнять режимы движения товаров, услуг и капиталов, а также режим прав собственности с таковыми в рамках индивидуального рыночного хозяйства. И, соответственно, лишить национальные государства значительной части экономического суверенитета.

В этом же духе выдержаны так называемый Вашингтонский и Поствашингтонский консенсусы. Оба "консенсуса" фиксировали согласие определенного круга лиц относительно того, какова должна быть экономическая политика стран, принадлежащих к экономической периферии.

Согласно Вашингтонскому консенсусу, такая экономическая политика должна базироваться на следующих "китах" (2):

1. Недопустимо эмиссионное финансирование бюджета.

2. Социальные расходы не должны определяться исходя из политической потребности;

3. Налоги должны снижаться (согласно "консенсусу", необходимо "расширять" базу налогообложения, но практически это в огромном большинстве случаев невозможно, так что данная рекомендация имеет по существу "ритуальный характер").

4. Ставки по банковским кредитам должны определяться рынком.

5. Использование системы множественных валютных курсов должно быть исключено.

6. Нетарифные торговые ограничения должны быть заменены тарифными, а тарифные ставки понижены до 10-20%.

7. Иностранные компании на местном рынке должны обладать правами национальных компаний (предоставление "национального режима").

8. Госпредприятия должны быть приватизированы.

9. Экономика должна быть предельно дерегулирована.

10. Иностранные собственники должны пользоваться теми же правами, что и местные собственники.

Реализация рекомендаций "Вашингтонского консенсуса" в явной и неявной форме предполагала:

1. Изъятие сферы социальных расходов из области демократического контроля, поскольку предполагается проведение политики их безусловной минимизации. Отсюда, в неявной форме, предполагается "номинализация" демократического представительства (практически выборы "неинтересны" для огромной части населения, если оно не в состоянии влиять на социальные расходы).

2. Минимизацию налогов с целью увеличения предпринимательской прибыли.

3. Отказ в странах с периферийными экономиками от регулирования экономики средствами денежно-кредитной политики (п. 4). При этом, видимо, было упущено из виду, что во всех без исключения развитых странах большая часть вариаций ставок процента определяется политикой Центральных банков (в США - ФРС), и что использование средств денежно-кредитной политики для регулирования экономики - необходимое условие эффективного функционирования всех развитых экономик.

4. Возможность исключения нетарифных влияний на импорт в слаборазвитых странах (в то время, когда такие ограничения широко используются развитыми странами, причем с конца 1980-х годов масштабы этого явления увеличились).

5. Блокирование процесса формирования местных предпринимательских сообществ в странах со слабыми экономиками (поскольку в таких странах они заведомо не в состоянии конкурировать с предпринимательскими сообществами развитых стран, коль скоро последние пользуются "равными правами").

6. Выравнивание в том, что касается экономической стороны, режима функционирования слаборазвитых экономик с режимом функционирования экономик бывших колоний.

Например, с режимом функционирования экономики Британской Индии после ее первичной индустриализации (то есть с начала XX века), а равно и с режимами функционирования примерно в тот же период экономик французских колоний в Индокитае, "Голландской Ост-Индии" и экономики Филиппин (в период, когда эта страна фактически являлась колонией США).

При этом следует указать, что политика метрополий в отношении колоний в тот период была, скорее, "менее колониальна". Хотя бы потому, что они признавали, что за местной элитой должна быть зарезервирована определенная часть экономики, что заставлять ее конкурировать со всеми конкурентами подряд недопустимо (поскольку ее экономическая дееспособность крайне низка), что, наконец, государство должно быть активно в тех секторах экономики, где рассчитывать на приток внешних инвестиций (из метрополий) нельзя. В Британской Индии, например, государство располагало огромными активами. Оно построило, в частности, большую часть железных дорог.

Есть еще одно существенное обстоятельство, делающее экономическую политику в варианте "Вашингтонского консенсуса" много более обременительной для периферийных экономик, чем политика Британии в Индии. Это - система оценки курса валюты рынком. Курс рупии не определялся рынком. Он был сначала "привязан" к серебру, а затем (из-за оттока серебра из Индии)- к фунту стерлингов, а через его посредство - к золоту. И разрыв паритета покупательной способности рупии и ее курса был всегда невелик.

В условиях же современных слабых экономик, принужденных к проведению политики унифицированного курса, он наоборот, всегда велик, причем курс всегда сильно занижен. И это обстоятельство, как было показано выше, чрезвычайно экономически обременительно.

Мировая система, состоящая из ядра в виде развитых стран и стран со слабыми экономиками, выполняющих рекомендации Вашингтонского консенсуса, - даже чисто внешне аналогична системе, какой являлась Британская империя (без доминионов) перед Второй мировой войной.

В этой системе экономическая периферия выполняет функцию генератора сверхдохода (благодаря низким налогам и минимизированным социальным расходам), а центр в виде развитых стран - генератора частно-предпринимательских структур (в данном случае - ТНК). И эти структуры занимаются в экономической периферии

примерно тем же, чем фирмы и компании со штабами в Лондонском Сити занимались в колониальной Индии.

После появления "Вашингтонского консенсуса" довольно скоро стало ясно, что в качестве проекта практический экономической политики он нуждается в совершенствовании. В 1997 г. появился "Поствашингтонский консенсус". Он предусматривал (3):

1. Стимулирование сбережений и укрепление налоговой дисциплины.

2. Уменьшение социальных расходов посредством придания им адресности (рекомендация эта воспринята в России всерьез, тогда как в США, например, ее всерьез не принимают).

3. Введение "экочувствительного" налога на землю.

4. Усиление контроля за действиями банков.

5. Допустимость "плавания" национальной валюты при ее "эффективном" курсе.

6. Благожелательное отношение к политике межрегиональной либерализации.

7. Создание конкурентных рынков, в том числе путем приватизации собственности и дерегулирования экономики.

8. Обеспечение "специфицированных" прав собственности, доступных для всех.

9. Создание ключевых институтов в экономической сфере, прежде всего таких, как независимый Центральный банк, сильные фискальные службы, некоррумпированная судебная система.

10. Увеличение расходов на начальное и среднее образование.

Авторы Поствашингтонского консенсуса признают, что для эффективного функционирования рыночного хозяйства мало одной "либерализации", и что для этого необходимы еще определенные институциональные предпосылки (п.9), работоспособная кредитная система, располагающая значительными финансовыми ресурсами (пп. 1 и 4), население, обладающее минимальной грамотностью (п.10). А также (поскольку возможен неэффективный курс валюты), что валютный курс должен быть эффективным (п.5).

По существу, это банальные истины. То, что эти "банальности" появились в "Поствашингтонском консенсусе" и не отражены в "Вашингтонском консенсусе" - является признаком того, что соответствующие моменты были далеко не ясны для "экономических богов", продуктом согласия которых стал "Вашингтонский консенсус".

К моменту появления рекомендаций "Поствашингтонского консенсуса" практически все слабые экономики, руководство которых склонно воспринимать рекомендации извне (включая почти все бывшие социалистические экономики), были достаточно "открыты". Они были открыты много больше, чем экономика США в период до Второй мировой войны.

Но при даже относительной открытости - рынки всегда конкурентны. Поэтому абсолютно непонятно, зачем нужно было авторам рекомендаций "Поствашингтонского консенсуса" делать упор на необходимости приватизации и дерегулирования экономики с целью создания конкурентных рынков (п.7). По-видимому, среди тех, кто одобрял соответствующие рекомендации, далеко не все представляли реальное положение вещей в странах, для которых эти рекомендации предназначаются.

Пункт о необходимости установления контроля за банками (п.4), фигурирующий в "Поствашингтонском консенсусе", прямо противоречит установке "Вашингтонского консенсуса" на тотальную либерализацию, в том числе, банковской сферы. Это - индикатор того, насколько сообщество лиц, мнения которых отражали рекомендации Вашингтонского консенсуса, было со своими категорическими требованиями "либерализации" далеко от экономических реальностей.

Пункты Вашинтонгского консенсуса (пп. 7 и 10) о необходимости уравнивания в экономических правах в странах с слабыми экономиками мощных "чужих" (ТНК) и хилых "своих" (местные компании и предприниматели) - из Поствашингтонского консенсуса выпали. Скорее всего, по причине неактуальности проблемы, поскольку в странах со слабыми экономиками практически не обнаруживается тенденция дискриминации иностранных предпринимателей (наоборот, иностранные инвесторы сплошь и рядом наделяются, как правило, всевозможными привилегиями).

Составители рекомендаций "Поствашингтонского консенсуса", как и составители Вашингтонского консенсуса, представляют страны с весьма высоким уровнем налоговой нагрузки. Но они, поскольку рекомендации адресованы странам мировой экономической периферии (как правило, с очень низким уровнем налоговой нагрузки), очень сильно озабочены снижением налогов, и особенно снижением налогов на производство.

Соответственно рекомендуется увеличить налоги на землю (п.3). То есть уменьшать налог на производство, включая местное производство предприятий ТНК, и вводить заместительный налог на землю (который, по крайней мере сначала, будут оплачивать местные собственники). А такой налог, как только он достигнет выше-критического уровня, будет способствовать перераспределению земельной собственности в пользу иностранных собственников (и, прежде всего, тех же ТНК).

Характернейшей чертой рекомендаций и Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса является то, что, имея объектом страны, нуждающиеся в развитии, они вообще не касаются проблемы экономического роста. Эта проблема игнорируется. Выполнение рекомендаций Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса, конечно, может способствовать увеличению доходности иностранных инвестиций на единицу вложенного в слаборазвитые страны капитала, но не более того.

Вопрос о том, что выигрывают страны, к руководителям которых адресованы эти рекомендации, даже не рассматривается. Акцентировка проблемы снижения социальных расходов (обычно в странах мировой экономической периферии и без того ничтожных) является индикатором того, что, с точки зрения составителей соответствующих рекомендаций, жизненный уровень населения мировой экономической периферии стран должен скорее понижаться, чем повышаться.

Образ мировой экономики, поддающийся реконструкции на основании обязательных требований к членам ВТО и сопряженных с ними рекомендаций Вашингтонского и Поствашингтонского консенсусов, таков:

1. Развитые страны сохраняют свое ведущее положение в мировой экономике; страны мировой экономической периферии не должны обладать заметным ресурсом экономического суверенитета.

2. Основными операторами мировой экономики должны быть уже действующие ТНК с штаб-квартирами в основном в США и Западной Европе.

3. Мировая экономика не нуждается в местных предпринимательских сообществах, их функции в возможно большем объеме должны взять на себя ТНК.

4. Совокупность стран, составляющих мировую экономическую периферию, должна играть в мировой экономике роль системы генерации сверхприбыли, то есть выступать по отношению к развитым странам примерно в том качестве, в каком выступали колонии в эпоху колониализма (именно поэтому оба "консенсуса" акцентируют уменьшение налогов и социальных расходов).

5. Ресурс роста мировой экономической периферии должен быть сосредоточен в ТНК.

Тенденции последних десятилетий в сфере практической экономической политики в зоне мировой экономической периферии, в общем, соответствуют рекомендациям Вашингтонского и Поствашингтонского консенсусов.

Однако эти тенденции возникли еще до появления рекомендаций "Вашингтонского" (и, тем более, "Поствашингтонского") консенсусов. Возникли потому, что после революции в мировой валютно-денежной сфере, связанной с переходом к системе рыночного определения курса валют, для стран с вышекритическим уровнем задолженности утрата заметной части экономического суверенитета стала неизбежной.

То есть рекомендации Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса - это, в известном смысле, рекомендации задним числом. Они фиксируют лишь некую общую тенденцию, с течением времени нашедшую концентрированное выражение в понятии "глобализация".

Но верно также и то, что политика "глобализации" подразумевается рекомендациями Вашингтонского и Поствашингтонского консенсусов. И что эти рекомендации отражают определенное понимание политики "глобализации" и ее существенные аспекты, хотя и далеко не все.

Существенный аспект процесса глобализации в тех формах, в которых он протекал в 1990-е годы (а фактически и в 1980-е годы), - это резкое увеличение перераспределительной способности мирового рынка ценных бумаг и сопряженной с ними системы финансовых потоков.

Эта проблема, однако, практически не затрагивается рекомендациями Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса. Что далеко не случайно. Хотя в указанные годы высокий уровень активности рынков ценных бумаг и способствовал, как и в 1920-е годы, осязаемому росту интегрированности мировой экономики, но специалистам в области финансовых рынков всегда было ясно, что при определенных обстоятельствах положение дел на этих рынках, как и в 1929-1932 гг., может создать очень сильные стимулы к дезинтеграции мировой экономики и ее распаду на отдельные изолированные блоки. То есть к реверсировке процесса, который имел место, начиная примерно с 1975 г.

В настоящий момент (начало 2003 г.) такой вариант развития событий выглядит достаточно реальным. Не исключено, что соответствующий процесс уже начался. Во всяком случае, сокращение рыночной капитализации мировых активов почти втрое после пика 2000 г. - автоматически создает мощные дезинтеграционные эффекты. Причем большая часть этих эффектов пока что, видимо, еще не проявилась (совершенно аналогично тому, как это было после биржевых крахов 1929-1930 гг.). Эти крахи инициировали изменение экономической политики, но не сразу, а с некоторым лагом во времени.

Однако в 1980-е и 1990-е годы работа финансовых рынков являлась фактором повышения роста интегрированности мировой экономики.

Сам собой возникает вопрос: а какова может быть экономическая роль финансовых рынков в условиях полностью глобализованной мировой экономики? Ибо одна ситуация, когда существуют оффшоры, и другая, когда их нет. Одна ситуация, когда операции на финансовых рынках жестко регламентируются, как после краха 1929-1932 гг., и другая ситуация, когда они носят достаточно свободный характер, как в 1990-е годы. Какими будут финансовые рынки при продвинутой глобализации - регулируемыми или свободными ?

Ответа на этот вопрос не было и нет.

Между тем, глобальная экономика с либерализованными рынками ценных бумаг и либеральным банковским законодательством - это одна глобальная экономика, а

глобальная экономика с жестко регламентируемыми рынками ценных бумаг и системой жесткого контроля над банками - это другая глобальная экономика. И разница между ними такая же, как разница между экономикой США в период президентства Гувера и в период президентства Рузвельта.

Обращает внимание еще вот какой момент: в глобализации до сих пор особую заинтересованность обнаруживали круги, доходы которых формируются в сфере мировых финансовых рынков и, грубо говоря, пропорциональны межстрановым трансакциям капитала. Чем выше темпы интеграции мировой экономики, тем больше эти потоки.

Но процесс глобализации не бесконечен. Как только степень интегрированности мировой экономики повысится выше определенного уровня, межстрановые финансовые потоки начнут сокращаться. В условно-предельном случае, при полной интеграции мировой экономики (при исчезновении индивидуальных страновых рыночных хозяйств), финансовые потоки, условием которых является наличие автономных валют, обнулятся.

Нетрудно предвидеть, что как только эффект такого обнуления станет ощутимым, у глобализации появятся новые противники. Причем как раз из среды ее нынешних сторонников.

Неясно, что хотят сторонники глобализации из кругов, связанных с мировыми финансовыми рынками и мировой торговлей: они хотят "глобализации" или они хотят извлекать прибыль из процесса интеграции мировой экономики до тех пор, пока и поскольку это будет возможно?

Верно, скорее, второе. И сейчас мы имеем, парадоксальным образом, нечто вроде сообщества контрабандистов, которые выступают за отмену границ. то есть за уничтожение своего собственного бизнеса, условием которого является наличие границ. Ясно, что подобного рода позиция не может быть удержана в течение слишком длительного времени.

По существу, остается открытым вопрос: на самом ли деле руководящие круги США и Европы заинтересованы в создании глобальной экономики, или же они заинтересованы в процессе глобализации, лишь пока и поскольку он дает прибыль. Если последнее допущение справедливо, мы имеем лишь огромный спектакль под названием "Глобализация", аналогичный спектаклю под названием "Высокие технологии", который после падения индекса NASDAQ вчетверо, очевидно, скоро будет снят со сцены.

Есть, конечно, и третий вариант - одни хотят "глобализации" в самом деле, другие хотят "глобализации" понарошку - пока на этом деле можно заработать. Вероятнее всего, именно этот третий вариант и ближе всего к фактическому положению вещей. Отсюда и огромная неопределенность содержания того, что можно назвать глобализационной программой.

Но предположим, что на Западе не собираются ограничиться бизнесом на глобализации, а действительно хотят создать единую мировую экономику.

Сразу возникает ряд фундаментальных вопросов:

1. Какой характер в конечном счете, то есть в условиях продвинутой глобализации, будет иметь мировая денежная система ? Сохранят ли страны мировой экономической периферии свои собственные денежные системы, или они перейдут на использование "центральных валют" типа доллара или евро. И, если валютная унификация станет фактом, то будет ли восстановлена привязка денег к золоту?

2. Будет ли мировая экономика при достаточно продвинутой глобализации представлять собой единый рынок, или же это будет все же система рынков и рыночных хозяйств, сохраняющих остаточный экономический суверенитет?

3. Будут ли, наконец, существовать система государств, или же она будет заменена единственным глобальным государством федеративного типа? С этой проблемой связана другая проблема - что будет с законодательством и вообще системой нормативно-правовых актов? Будет ли она унифицирована, или будут допущены местные различия?

4. Будет ли система свободного перемещения товаров и услуг дополнена системой свободного перемещения трудовых ресурсов? И если нет, то к каким последствиям это приведет?

5. Как, собственно, все глобализационные проекты согласуются с фактом наличия китайского предпринимательского сообщества (в принципе, в силу многочисленности, менталитета и предпринимательских талантов, не поддающегося интеграции и при определенных обстоятельствах способного интегрировать западное сообщество)?

На все перечисленные вопросы нет ответа. И, по существу, нет даже попытки дать ответ.

То есть проект глобальной экономики в его современном виде не идет дальше эскизного проекта, предусматривающего на предвидимую перспективу в явной форме:

- свободное движение товаров и капиталов и снятие барьеров в торговле услугами;

- максимальное уменьшение ресурса политического и экономического суверенитета государств, в том числе путем расширения функций наднациональных структур, увеличения объема полномочий специализированных структур, предназначенных для выполнения функций, которые в традиционной системе выполняются правительством (возложение части государственных функций на Центральные банки, части - на фонды) и сокращения социальных расходов.

В неявной же форме глобализационный проект предполагает увеличение значения, в качестве центров принятия решений, крупных экономических структур, включая группы по управлению активами и фонды, как своего рода противовесов государственным структурам. А также (что достаточно отчетливо отражается рекомендациями Вашингтонского и Поствашингтонского консенсуса):

1. Консервацию системы "экономический центр - экономическая периферия".

2. Режим повышенной прибыльности экономической деятельности в зоне экономической периферии.

3. Возложение в зоне экономической периферии основных функций предпринимательских сообществ на ТНК, с сопутствующим сужением экономических функций местных предпринимательских сообществ.

4. Ликвидацию конкуренции корпоративным инвесторам со стороны государства, как стратегического инвестора в капиталоемкие секторы экономики (поскольку частные корпоративные инвесторы не в состоянии конкурировать с государством в указанной функции).

Режим нулевого роста для мировой экономики в целом, по-видимому, все же, не предполагается. Однако проблема экономического роста не рассматривается как приоритетная.

Достаточно очевидно, что процесс глобализации, особенно в его современных формах, способен порождать и порождает серьезные проблемы.

До сих пор этот процесс двигали не столько объективные потребности, сколько определенные специальные интересы.

Возникает, следовательно, вопрос, а может ли вообще процесс глобализации в том варианте, в котором он развертывается (обеспечение в первую очередь специнтересов ТНК и стоящих за ними ФПГ при наличии огромных различий в уровне развитости и потребности в развитии между экономиками) доведен до конца? То есть - до замещения системы рыночных модулей одним рыночным модулем? И, если это произойдет, то будет ли такая конструкция, своего рода новый вариант Вавилонской башни, устойчива?

14.2. Размывание программы глобализации в ходе попыток ее реализации

В ходе попыток реализации крупные социально-экономические проекты и программы всегда претерпевают крупные изменения.

Во-первых, ни одна такая программа не реализовывалась полностью, а всегда только частично.

Во-вторых, в процессе реализации любая крупная социальная или социально-экономическая программа обрастает сервисными программами и институтами, появление которых мотивируется необходимостью реализации основной программы, но которые, на деле, тем не менее ее вытесняют и замещают.

В-третьих, базисная программа в процессе реализации, как правило, подвергается существенной ревизии. Те или другие ее элементы (зачастую - основополагающие) признаются утопическими и замещаются другими, имеющими мало общего с первоначальной программой или первоначальным проектом, но зато признанными отвечающими требованиям реальности.

В конечном счете, в процессе реализации крупного социально-экономического проекта возникает реальность, которая фактически не предусматривалась первоначальным проектом, но которая, тем не менее, обычно выдается за его реализацию.

Именно так обстояли дела с реализацией "Большого красного проекта", предусматривавшего в конечном счете строительство коммунистического общества, без частной собственности на средства производства, без "эксплуататоров", без государства во всемирных масштабах.

Одной из важнейших целей этого проекта, как известно являлось, создание общества равных. Вместо общества равных очень быстро возникло общество вождей и номенклатуры, постепенно трансформировавшееся в общество диктатуры, прикрытой фиговыми листками риторики на тему о социализме и его внутренних и внешних врагах.

Красный проект предусматривал ликвидацию централизованного аппарата насилия. Но, поскольку признавалась приоритетность решения задачи "подавления сопротивления эксплуататоров", новоявленные общества, идущие по социалистическому или коммунистическому пути, после своего возникновения всегда первым делом обзаводились сверхмощным централизованным аппаратом насилия, который тут же пускался в действие. Так было в Советской России, так было в Советской Венгрии, так было и при маоцзэдуновской "демократической диктатуре народа", и в полпотовской Кампучии.

Красный проект предполагал идею служения народу со стороны власти, коль скоро она все-таки будет существовать. Но принцип служения народу на практике очень быстро был замещен принципом управления народом, базировавшимся, в свою очередь, на той незаметно прокравшейся в Красный проект идее, что народ и даже лучшая часть народа, "рабочий класс", не понимает и не может понять своих

подлинных интересов. Что таковые способно осознать лишь меньшинство, причем под этим меньшинством подразумевались как раз менеджеры красного проекта, "вожди".

Последние, однако, не могли договориться между собой, у кого идеи правильные, а у кого - нет, причем очень быстро каждый из руководителей Красного проекта стал считать, что правильно именно то, что соответствует его интересом.

Следствием этой логики явился в СССР 1937 г., увенчавший процесс реализации Красного проекта в местных масштабах, а в Китае - "культурная революция", на практике означавшая отправку "вниз" всех несогласных с Мао Цзэдуном, а если еще проще и вернее - всех его политических противников.

Когда Мао Цзэдун не вовремя умер, его противники сумели, воспользовавшись тем, что наследники Мао очень уж увлеклись дележом унаследованной власти, вылезти из политической ямы и отправить туда наследников Председателя (объявив их, разумеется, контрреволюционерами). На этом история с реализацией Красного проекта практически закончилась и в Китае.

Там началась эпоха политической и экономической неопределенности, наименованная эпохой реформ. Появились миллионеры (в долларовом исчислении, конечно), мультимиллионеры и даже миллиардеры. Но официально все еще считается , что Китай строит коммунизм. И реализации Красного проекта там отнюдь не мешает сведение социальных расходов к уровню, в расчете на душу в десятки раз меньшем, чем в тех развитых странах, где опыты со строительством "социализма" вообще не производились.

Красный проект с необходимостью предполагал "мировую революцию" и создание в масштабах земного шара "глобального общества". Это была исторически первая программа глобализации. На первых порах, сгоряча, создали даже эмбрион запроектированной будущей мировой власти - Коминтерн.

Но на практике адепты Красного проекта, после захвата власти в той или иной отдельно взятой стране, очень быстрой отказывались от установки на мировую революцию. Ее место занимала идея удержания захваченной власти любой ценой там, где она была захвачена. Коминтерн, в конечном счете, стал жертвой этой тенденции. Он был просто ликвидирован.

Два фактора очень быстро сделали невозможными попытки реализации Красного проекта в его более или менее адекватном первоначальному плану виде.

Исходная точка Красного проекта - это допущение , что без государства можно обойтись. На практике оказалось, что реализация Красного проекта, если одновременно во всем мире в результате краткого акта Мировой революции система государств не была ликвидирована, возможна только руками государства.

Этот факт имел следствием очень быстрое преобразование отношений Коминтерна и Советской России, затем - СССР. Согласно первоначальной схеме, Советская Россия (СССР) должна была руководствоваться в своей практической политике политической линией Коминтерна, или, если немного вульгаризировать характер их отношений, быть "рабом" Коминтерна. Но, так как ресурс суверенитета СССР был много больше ресурса суверенитета Коминтерна, то очень быстро Коминтерн стал "рабом" СССР, а большинство его лидеров - просто покойниками.

Второй фактор, который сделал невозможным реализацию Красного проекта, - это невозможность лишить большинство государств суверенитета методом "классовой борьбы", без использования войны. То есть помешало наличие таких государств, которые оказались "государственнее" (при том, что СССР в принципе не мог, по тогдашним условиям, ликвидировать их военным путем). В том числе - Британской империи, США, Японии, а после прихода к власти Гитлера - и Германии.

Таким образом, в конечном счете, Красный проект потерпел неудачу, поскольку политический ресурс суверенных государств оказался выше совокупного политического ресурса коммунистических партий. Тогдашняя Всесоюзная Коммунистическая партия (большевиков) - ВКП(б) - попала в плен к диктатору (И.Сталину) именно по той причине, что политический ресурс СССР был много больше политического ресурса ВКП(б). Как только Сталин установил личный контроль над НКВД, судьба коммунистической элиты СССР, а вместе с ней ВКП)б) и Коминтерна, была решена.

Все эти "дела давно минувших дней" имеют прямое отношение к проблеме (или Программе) Глобализации.

Исходная точка зрения Программы Глобализации, как и Красного проекта, - возможность обойтись без государства. Но практически, аналогично тому, как продвижение в жизнь Красного проекта было невозможно без опоры на СССР, продвижение в жизнь Программы Глобализации оказалось невозможным без опоры на политическую, военную и экономическую мощь США.

"Пролетарские революции" как метод разрушения государств не сработали, что и заставило сторонников Красного проекта волей-неволей сделать ставку на политическую, экономическую и военную мощь СССР. Аналогичная ситуация возникла и в 1980-е - 1990-е годы с программой глобализации.

Методами контроля за информационными и финансовыми потоками, путем использования системы долговых ловушек и банковской системы развитых стран и при посредстве ТНК - действительно удалось уже к началу-середине 1990-х годов перераспределить значительную часть ресурса государственного суверенитета в пользу негосударственных структур типа МВФ. Но на практике минимизация ресурсов государственного суверенитета большинства государств до уровня, делающего невозможным контроль государства за процессами, протекающими в его границах, оказалась невозможной без перераспределения этого суверенитета либо в пользу США, либо в пользу региональных экономических и политических блоков, или своего рода экономических квазигосударств (в том числе ЕС, НАФТА - Североамериканской зоны свободной торговли), АСЕАН.

Без "услуг" США развитие процесса глобализации было бы просто невозможным. Если США завтра займут позицию изоляционизма (ограничившись решением задач экономической интеграции в рамках НАФТА), послезавтра на развитии процесса экономической интеграции можно будет поставить крест.

Крайне сомнительно, что круги, инициировавшие развертывание Проекта глобализации в конце 1970-х - начале 1980-х годов, рассчитывали на подобное развитие событий. США, скорее, рассматривались ими как инструмент военной нейтрализации советского фактора. А задачу создания глобальной экономики (без соцстран) планировалось решить в основном или исключительно посредством управления мировыми рынками и мировой финансовой системой и путем унификации (через власть над средствами массовой информации) систем культурных ценностей, создающих межцивилизационные различия.

Второе обстоятельство, которое не было предвидено проводниками глобализационной программы - это наличие государств и цивилизационных систем, обладающих ресурсами культурного, политического и экономического суверенитета в объеме, исключающем возможность их существенной минимизации без использования военных средств. Это ошибка, совершенно аналогичная допущенной в свое время коминтерновцами. Которые когда-то переоценили эффективность находившихся в их распоряжении политических инструментов (исключая чисто военные) как средства перестройки мирового сообщества на началах коммунистической унификации.

В 1930-е годы Коминтерн еще внушал страх. Но он был уже бессилен. Территориальное расширение зоны социалистического строительства в 1930-е годы, а равно и позднее, было возможно только военным путем. И было, таким образом, простой функцией международной обстановки и военных возможностей СССР.

Приблизительно таково положение и ныне. Возможности продвижения вперед интеграционного процесса в глобальных масштабах средствами экономической и финансовой политики исчерпаны. Метод этот использовался около 25 лет. Он дал определенные результаты. Но на существенное продвижение с его помощью того, что принято называть процессами глобализации, в современной обстановке, после краха финансовых рынков, после превращения КНР в экономическую сверхдержаву, а китайского предпринимательского сообщества в полноценного конкурента западных сообществ, - рассчитывать не приходится.

Появление доктрины Д.Рамсфелда (2002 г.), согласно которой США имеют право на превентивные военные действия в отношении государств, способных угрожать не сегодня, а завтра либо США, либо их союзникам, - является индикатором того, что возможности дальнейшего увеличения интегрированности мировой политической и экономической конструкции в настоящее время отсутствуют. И что в этой конструкции имеются "ядра жесткости", не поддающиеся интеграции.

Сюда американскими политтехнологами были отнесены в явной форме Ирак (при Саддаме Хусейне), Иран, Северная Корея. По-видимому, в список стран и регионов, не поддающихся интеграции в мировую политико-экономическую систему, контролируемую западными странами, авторы доктрины Рамсфелда склонны включать также весь мусульманский мир, Китай и, возможно, по старой памяти - Россию. Хотя последняя сегодня очень мало похожа на "ядро жесткости".

Сегодня уже возможно подвести некоторые предварительные итоги выполнения программы глобализации.

Основная цель программы глобализации (в виде сокращения ресурса экономического и политического суверенитета, не контролируемого группой развитых стран), - не достигнута.

Программа глобализации, поскольку она способствовала возникновению в мировой экономике зон, свободных от государственного контроля и идеально пригодных для отмывания криминального капитала, уклонения от налогов и коммерческих операций криминального типа, и поскольку она является программой подавления местных предпринимательских сообществ (что автоматически ведет к их уходу в тень) сильно способствовала криминализации мировой экономики. Но фактор криминализации, в свою очередь, нейтрализует фактор глобализации.

Следствием попыток реализации Красного проекта стало появление, в полном противоречии с базисными установками этого проекта, административной экономики. Следствием попыток создания глобального политико-экономического сообщества с остаточными ресурсами суверенитета у почти всех государств - стала глубокая криминализация национальных экономик и создание мировой криминальной экономики.

Следствием нажима на суверенные государства явились разнообразные меры по укреплению военного и экономического суверенитета, предпринятые большинством стран, существовавших в том или ином виде до рождества Христова (включая Индию, Пакистан, Китай).

Политика дерегулирования экономики являлась инструментом программы глобализации и, в глубоком варианте, - условием создания интегрированной глобальной экономической системы, без каких-либо "ядер жесткости", кроме финансовых и нефинансовых ТНК и групп по управлению активами. Цель эта не

достигнута. Но в ходе попыток ее достижения мировая экономика, за исключением группы стран, удержавших регулируемый режим функционирования хозяйства (Китай, Индия и ряд других), вошла в режим нулевого роста реального сектора. В числе последних и экономика США.

Результат - соотношение экономических сил резко сместилось в пользу Китая, Индии, стран АСЕАН.

И в настоящее время экономическая масса развитых стран попросту недостаточна, чтобы эти страны были в состоянии играть роль ядра мировой экономики на перспективу.

Существует тенденция связывать возникновение экономически единой Европы с глобализационным проектом как таковым. Однако это на деле разные проекты. Если бы не сопротивление США, Европа обзавелась бы собственной валютой (экю) еще в конце 1970-х годов.

Таким образом, в экономическом отношении глобализационный проект был объективно с самого начала невыгоден для развитых стран.

К моменту его ввода в действие на долю развитых стран (без соцстран) приходилось около 70% мирового промышленного производства. Предположим, что в результате глобализации в руки ТНК переходит вся промышленность развивающихся стран, имевшаяся в наличии в 1980 г., и таким образом глобальная экономика создана. Ну и что? В этом случае (а он отнюдь не реализовался) объем производства ТНК вырос бы на 20-40%, а их доля в мировом производстве - где-нибудь до 75%.

Всего лишь. Тот же эффект приращения производства и дохода можно было создать путем сохранения регулируемого режима экономики развитых стран (примерно в таком виде, какой он имел в первой половине 1970-х годов) менее чем за десятилетие. Возможно, даже за пять лет.

Стоило ли "огород городить"?

Ответ может быть только один - не стоило.

Можно поставить вопрос так: а можно было ли существенно повысить уровень интегрированности мировой экономики по сравнению с текущим уровнем?

Ответ на это должен был положительным.

Выше уже говорилось, что под шапкой термина "глобализация" объединились разнородные элементы: "чистые сторонники глобализации", лица, стремящиеся к повышению удельного веса западных ТНК в экономике развивающихся стран, банкиры, стремящиеся к превращению развивающихся стран в "возможно более высокоудойных финансовых коров", круги, заинтересованные в сохранении долларом позиций как мировой валюты.

Естественно, что в этой ситуации возможности продвижения вперед процесса глобализации не могли быть полностью использованы.

Порочной была сама установка на интеграцию в условиях нулевого роста реального сектора в интегрирующихся странах. США, например, могли бы вполне интегрировать Латинскую Америку, если бы они проводили стратегию высокого роста реального сектора у себя и массированных капиталовложений в этот сектор в Латинской Америке. Был избран другой путь: дать как можно меньше, получить как можно больше. Реальный сектор был принесен в жертву финансовому сектору. Естественно, что при такого рода стратегии США были в состоянии причинить экономике латиноамериканских стран крупные неприятности, но не были в состоянии ее интегрировать.

В настоящее время дальнейшее существенное углубление процессов глобализации исключено. Причины этого уже указывались выше.

Повторим из них здесь две основных:

- Китай, который ныне сам может интегрировать в экономическом плане кого угодно (хотя бы Россию),

- и кризис мирового фондового рынка.

В связи с последним нужно отметить следующее.

Приблизительно с 1992 г. (момент начала реформ в России) явным приоритетом в глобализационных программах стала пользоваться задача максимального увеличения активности финансовых рынков и рыночной капитализации.

Результатом было примерно четырехкратное увеличения рыночной стоимости американских корпораций (и ее увеличение относительно уровня 1982 г. примерно в 18 раз). Возник крайне переоцененный фондовый рынок. И, само собой разумеется, он не мог бесконечно держаться на достигнутой высоте. Обвал его был лишь вопросом времени. В особенности острой оказалась ситуация с переоценкой акций высокотехнологичных корпораций. Они не могли не обрушиться, что и произошло в 2000-2002 гг., когда рыночная капитализация акций этой группы корпораций сократилась в 4-8 раз.

В 2000-2002 гг. динамика рынка акций в Европе в общем соответствовала динамике американского рынка.

Согласно имеющимся оценкам, к концу 2002 г. потери биржевого и небиржевого рынков акций (в виде сокращения рыночной капитализации соответствующих акций) составили в США 11 трлн. долл., в Европе - около 8 трлн. долл., при общем падении рыночной капитализации примерно на 60%.

То есть разразилась грандиозная финансовая катастрофа, обладающая огромной способностью последействия, как это было и в период кризиса 1929-1933 гг.. Тогда (в 1929 -1930 гг.) падение рыночной капитализации имело продолжение, и процесс завершился только в 1932-1933 гг.. В это время, из-за полного краха фондовых рынков, эмиссия акций и облигаций практически прекратилась (в 1930 г. она была еще значительна), а банковская система оказалась перед угрозой полного краха.

В фазе роста курса акций фондовый рынок США и Европы, очевидно, являлся фактором стабилизации мировой экономики. И, соответственно, фактором, позволявшим продолжать реализацию неолиберальной экономической программы и сопряженного с ней глобализационного проекта в варианте укрепления позиций развитых стран в мировой экономике.

Однако в тот момент, когда "рынок быков" начал трансформироваться в "рынок медведей", положение изменилось. Динамика этого рынка начала препятствовать развитию интеграционных процессов и, наоборот, стимулировать тенденции дезинтеграции. Поэтому далеко не случайным было появление в этот период на сцене евро. Что на практике означает утрату долларом абсолютной функций мировой валюты и валютную дезинтеграцию мирового рынка.

Рыночная стоимость акций (считая также таковую на внебиржевом рынке) к зиме 2002 г. (как раз тогда, когда в Вашингтоне мучались сомнениями - атаковать Ирак или нет) была ниже максимума двухлетней давности на 60-65% и в Европе и в США. При таком коллапсе фондового рынка (последствия которого будут ощущаться не меньше 5 лет даже при благоприятном развитии событий в экономике развитых стран) существенное углубление интеграционных связей в мировой экономике невозможно. Наоборот, сам этот спад создает мощные экономические силы, способствующие взаимному обособлению основных рынков.

Борьба евро и доллара показывает, что этот процесс начался. При крахе доллара, возможность которого многие серьезные экономисты вовсе не склонны исключать, глубокая дезинтеграция мировой экономики станет неизбежной.

По-видимому, хотим мы этого или нет, но эпоха глобализации фактически на исходе. Так же, как в свое время кончилась эпоха пролетарских революций.

Часть IV. Вариативность и потенциал экономического либерализма

Глава 15. Альтернативные формы экономического либерализма и проблема выбора между ними

15.1. О возможности альтернативных форм экономического либерализма

На первый взгляд, с содержательной спецификой процессов повышения или уменьшения либерализованности экономики дело обстоит просто. Однако это не так уже потому, что существует значительное количество параметров, характеристики которых влияют на степень либерализованности экономики.

В частности, либерализованность экономики в целом тем больше, чем:

1. меньше степень регулируемости системы цен;

2. меньше степень регулируемости денежной сферы;

3. больше возможности перераспределения финансовых ресурсов внутри экономики чисто рыночными средствами;

4. больше удельный вес нерегулируемого сектора (в том числе сектора, не поддающегося регулировочным воздействиям, типа натурального производства и криминальной экономики);

5. меньше доля ВВП, перераспределяемая по бюджетным каналам;

6. меньше, соответственно, доля налогов в ВВП;

7. меньше доля государственных капиталовложений в общей сумме инвестиций;

8. меньше удельный вес в ВВП и бюджете социальных расходов;

10. больше удельный вес в экономике, и особенно в производственном секторе, негосударственного капитала;

11. выше конкурентность рынков и больше способность экономики вырабатывать конъюнктурные риски за счет внутрисистемных факторов;

12. слабее выражены эффекты монопольного и олигопольного регулирования рынка (в экономике, например, меньше картелей и синдикатов);

13. слабее выражено прямое административное воздействие на протекающие в экономике процессы;

14. слабее выражены воздействия на эти же процессы через нормативную сферу (то есть, менее выражена нормативная делиберализация экономики);

15. слабее выражены воздействия на экономику со стороны наднациональных структур административного или законоустанавливающего характера;

16. выше экономическая суверенность индивида (и, соответственно, лучше защищена его собственность).

Именно потому, что количество экономических параметров, которые могут быть объектом либерализации (или, наоборот, делиберализации) велико, экономика может быть либерализована по-разному. По-разному в зависимости от того, какие наложены ограничения на влияние рыночных сил на перечисленные параметры, или в зависимости от того, в какой степени перечисленные параметры являются объектами регулировочных воздействий.

Соответственно, можно говорить не только об уровне или степени либерализованности экономики, но и либерализационном качестве экономики.

Это можно видеть на рис. 15.1: при одной и той же степени либерализованности экономики 1-3 очень сильно отличаются по своему либерализационному качеству.

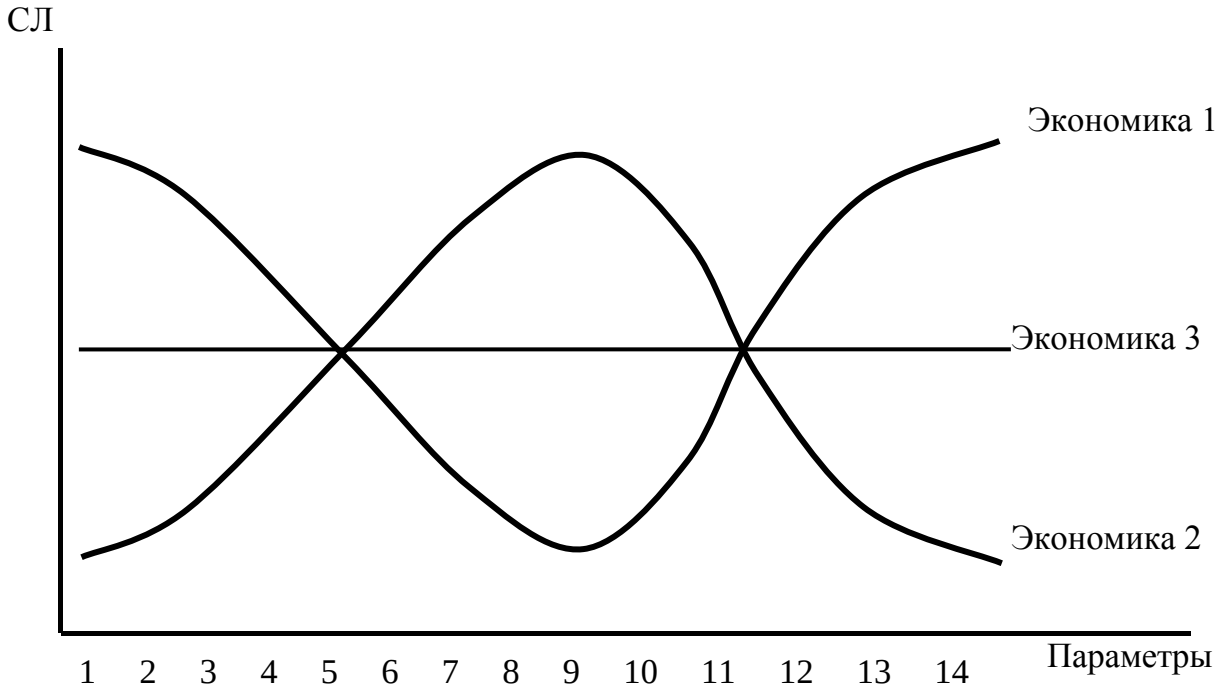


Рис. 15.1. Примеры экономик со сравнимым уровнем либерализованности, но сильно различающихся по либерализационному качеству

Условные обозначения:

1. СЛ - показатель степени либерализованности (дерегулированности) отдельных параметров, величины которых могут в большей или меньшей степени определяться рынком

2. Каждый номер соответствует определенному параметру, степень либерализованности которого характеризуется величиной СЛ.

Картина, приведенная на рис. 15.1, - условная.

Но ей нетрудно дать и содержательную интерпретацию.

Так, она может соответствовать следующей ситуации:

ЭКОНОМИКА 1 - это экономика, характеризующаяся высоким уровнем либерализации финансовых рынков (параметры 1-2) и внешнеэкономических связей (параметры 13-14) и высоким уровнем бюджетной нагрузки ВВП (параметры 6-10);

ЭКОНОМИКА 2 - это экономика, характеризующаяся низким уровнем либерализации финансовых рынков (параметры 1-2) и внешнеэкономических связей (параметры 13-14) и низким уровнем бюджетной нагрузки экономики (параметры 6-10);

ЭКОНОМИКА 3 - это экономика, соответствующая промежуточной ситуации: средней степени либерализации финансовых рынков и внешнеэкономических связей, а также средней степени бюджетной нагрузки экономики.

Аналогом ЭКОНОМИКИ 1 являются неолиберальные экономики, аналогом ЭКОНОМИКИ 2 - развивающиеся экономики 1950-х - 1960-х годов, аналогом ЭКОНОМИКИ 3 - западноевропейские экономики 1950-х - 1960-х годов.

То есть либерализационное качество экономики - это одно, а степень либерализации экономики - это совсем другое. Степень либерализации - это фактически лишь один из параметров, характеризующих либерализационное качество экономики. И процесс либерализационных преобразований в экономике не сводится к росту или уменьшению степени ее либерализации. Либерализационное качество экономики может меняться, с самыми ощутимыми последствиями, и при постоянной степени ее либерализованности, что и показывает рис. 15.1.

На практике изменения в рыночных экономиках, которые воспринимаются как изменения степени либерализованности, очень часто представляют собой, в первую очередь, изменения в либерализационном качестве, и лишь во вторую очередь, - изменения в степени либерализованности.

15.2. Проблема "плохого" и "хорошего" либерализационного качества экономики

Примеры экономик со сравнимым уровнем либерализованности, но различным либерализационным качеством, приведенные на рис. 15.1, показывают, что свойства экономики (и прежде всего ее эффективность) зависят не от ее либерализованности вообще, а именно от ее либерализационного качества. И потому неверен широко распространенный упрощенный подход к проблеме экономической либерализации, сводящий ее к проблеме увеличения степени либерализованности экономики. То есть проблему либерализационного качества экономики и ее влияния на эффективность экономики - игнорировать совершенно недопустимо.

Очень часто (и даже, как правило) рыночное хозяйство неэффективно прежде всего не потому, что ему "не хватает либерализма" (такова, в явной и неявной форме, позиция неолибералов), а потому, что у него плохое либерализационное качество.

В связи с этим заметим, что экономики с высоким уровнем криминализации - это, по преимуществу, как раз экономики с высоким уровнем либерализованности. И такие экономики, за исключением самого факта криминализации, отвечают чуть ли не всем МВФ-овским стандартам. Но либерализационное качество у них всегда плохое, - и они, соответственно, неэффективны. В частности, таковы все экономики, основным хозяйственным ресурсом которых является производство наркотиков, как в современном Афганистане. Либерализма - сколько угодно, эффективности, в содержательном экономическом смысле - никакой.

Если взять большинство развивающихся экономик, то здесь, в принципе, та же картина. Либерализма (в смысле отсутствия ограничений на поведение субъектов рынка) - много больше, чем в развитых странах. Что наглядно выражается в наличии крупного так называемого "неорганизованного сектора", использующего, как правило, примитивные технологии, а также в вульгарном взяточничестве.

Действительно, с формальной точки зрения, чем больше взяточников, тем слабее способность государства регулировать экономику, то есть тем больше "либерализма". Но это, понятно, плохой "либерализм". В рассматриваемых терминах развивающиеся страны с высоким объемом теневого производства, развитым криминальным сектором и высоким уровнем взяточничества - это страны с экономиками, характеризующимися высокой степенью либерализованности, но низким либерализационным качеством.

Как показано выше, попытка создания глобальной экономики по рецептам МВФ по состоянию на конец 2002 - начало 2003 гг. провалилась если не полностью, то частично (поскольку теперь под глобализацией предполагается, в первую очередь, процесс формирования региональных экономических блоков). Но эта попытка, способствуя оттеснению местных предпринимательских сообществ в тень, как правило,

имела следствием массовое ухудшение либерализационного качества экономик, подвергнутых неолиберальным экспериментам.

Признаки этой тенденции - криминализация, развитие теневой экономики и рост затрат по обслуживанию госдолга, оказывающих практически парализующее влияние на работу рыночного механизма.

Фундаментальная причина, по которой увеличение степени либерализации экономики само по себе отнюдь не обязательно ведет к росту ее эффективности, состоит в том, что рост степени либерализованности автоматически наращивает уровень конъюнктурных рисков. А уровень этих рисков негативно влияет на склонность частного сектора к инвестициям. Если при приросте либерализованости склонность предпринимателей к производственным инвестициям падает, то выигрыш от прироста либерализованности экономики, по крайней мере, проблематичен.

Но это означает, что рост либерализованности и конкурентности рынков создает не только положительные эффекты, связанные с увеличением эффективности системы рыночных связей, но и эффекты отрицательные, связанные с способностью рынков вырабатывать конъюнктурные риски. То есть максимум либерализованности экономики не соответствует максимуму ее эффективности. А это означает, что в конкретной экономике в конкретный момент времени всегда имеется некий "либерализационный оптимум".

Всегда возможен такой уровень либерализованности совокупности рынков, при котором инвестиции частного сектора сокращаются до уровня, делающего невозможным даже простое воспроизводство экономики. Соответственно, либерализационное качество экономики в этой ситуации должно квалифицироваться не просто как низкое, но и находящееся на нижекритическом уровне.

Практически, либерализационное качество экономики можно квалифицировать как соответствующее нижекритическому уровню, если при данных параметрах либерализации системы рынков экономика находится в устойчиво депрессивном состоянии, и уровень использования ее основных фондов ниже нормального для данных условий. Нечто в этом духе имело место в экономике России после 1992 г., поскольку ее основные фонды вошли в режим суженного воспроизводства.

Либерализационное качество экономики очень существенно зависит от множества таких показателей, как технологический уровень, обеспеченность дефицитным сырьем, зависимость от импорта, эффективность предпринимательского сообщества, эффективность административного сообщества и административной машины, социальная обстановка и др. И потому при одной и той же степени либерализованности экономики могут обладать различным либерализационным качеством и, соответственно, различной эффективностью (рис 15.2).

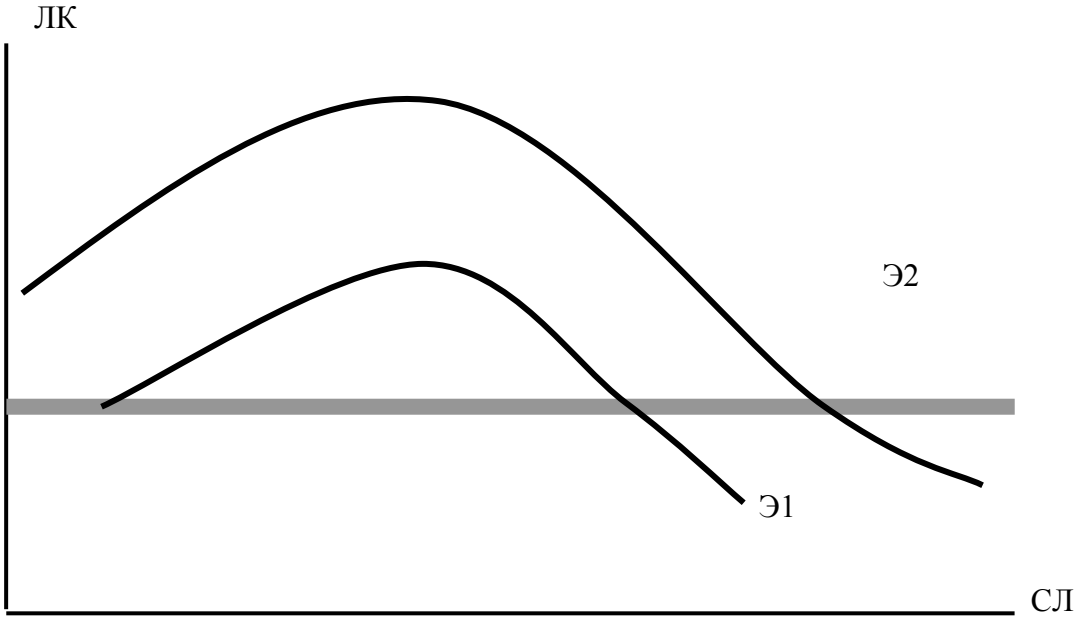


Рис.15.2. Примеры изменения либерализационного качества экономики в зависимости от степени ее либерализованности

Условные обозначения:
ЛК - Либерализационное качество экономики.
СЛ - Степень либерализованности экономики.
Э1 и Э2 - Экономики, для которых приводится функция зависимости СК от СЛ.
▬ - Зона критических величин ЛК (при величинах ЛК, меньших критических, экономика функционирует в режиме суженного воспроизводства основных фондов или в депрессивном состоянии).

Экономика Э2 отличается от экономики Э1 тем, что она, при прочих равных условиях (и в том числе при равной степени либерализованности) обладает более высоким либерализационным качеством, чем экономика Э1. Соответственно, предельная величина степени либерализованности, при которой сохраняется работоспособность хозяйственной системы, для экономики Э2 выше, чем для экономики Э1. Экономику Э2 можно рассматривать как аналог развитой экономики, а экономику Э1 - как аналог развивающейся, или неразвитой экономики.

Способность Э2 при одной и той же степени либерализованности (и прочих равных условиях) вырабатывать конъюнктурные риски - всегда ниже, чем у Э1, а либерализационное качество и эффективность, - соответственно, выше. Неолиберальная теория, вообще пренебрегающая проблемой конъюнктурных рисков, совершенно упускает из виду это важнейшее обстоятельство.

На практике, как только степень либерализованности экономики и ее способность (при данных условиях) вырабатывать конъюнктурные риски превышает пороговую величину, экономика начинает реагировать на ситуацию слияниями. И в том числе - формированием корпоративных структур с повышенным уровнем вертикальной интеграции и финансово-промышленных групп.

То есть она начинает менять свою организационную (а зачастую и институциональную) структуру, чтобы повысить либерализационное качество. Слияния

уменьшают число субъектов системы рынков и, следовательно, степень ее конкурентности. Это снижает способность системы вырабатывать конъюнктурные риски, что в свою очередь, способствует увеличению склонности действующих на рынках субъектов к инвестициям.

Для относительно замкнутых нефинансовых рынков их избыточная способность генерировать конъюнктурные риски за счет чрезмерной либерализованности - устраняется, как правило, слияниями или в ходе создания картелей и синдикатов. При этом автоматически снижается риск "перепроизводства" и вероятность возникновения кризисов перепроизводства. Заметим, что в условиях олигопольных рынков и олигопольной конкуренции подобные кризисы всегда носят слабо выраженный характер или вовсе отсутствуют.

С финансовыми же рынками (включая фондовый и валютный) дело обстоит иначе. Слияния, как таковые, снижают способность генерировать конъюнктурные риски лишь на кредитном рынке. На фондовый и валютный рынок они обычно не оказывают заметного влияния. И потому способность к саморегуляции у системы финансовых рынков всегда слабее, чем у системы нефинансовых рынков.

Именно поэтому следствием "избытка либерализованности" финансовых рынков в конце концов может оказаться крупный кризис - обстоятельство, которое совершенно не принимается в расчет неоклассической теорией.

Избыток либерализованности финансовых рынков дважды оказал плохую услугу мировой экономике. В 1920-е годы он привел к кризису 1929-1932 гг., в 1990-е годы - к крупному кризису 1997-1998 гг., трансформировавшемуся, в конце концов, в грандиозный кризис фондовых рынков в 2000-2002 гг..

Кризис фондовых рынков в 1929-1932 гг. и в 2000-2002 гг. показывает, что принцип "больше либерализованности - больше эффективности" не соответствует реальному положению вещей. Не существует, соответственно, и единственной "самой эффективной экономической модели". Ее не существует, поскольку степень либерализованности экономики должна всякий раз (коль скоро ставится задача максимизации эффективности экономики) согласовываться с параметрами экономики, инвариантными к вариациям тех или иных ее параметров, состояние которых определяет либерализационное качество экономики.

Более того, поскольку при данной степени либерализованности экономики она может обладать различным либерализационным качеством, на одной и той же экономической базе могут формироваться альтернативные типы рыночного хозяйства, обладающие, при вышекритическом уровне эффективности, выраженными функциональными особенностями. Например, - повышенной защищенностью экономического суверенитета личности, повышенным динамизмом, повышенной способностью к генерации и ассимиляции новых технологий (и вообще инноваций разного рода), повышенной способностью экспорта капитала, повышенной открытостью и т.д..

Налицо достаточно богатые возможности выбора между типами рыночного хозяйства, обладающими, при одной и той же степени либерализованности, выраженной типологической особостью и спецификой либерализационного качества.

15.3. Изменение характеристик либерализованности мировой экономики и процесс глобализации: характер связей

Считается почти "общим местом", что основное содержание трансформации мировой экономики в период проведения неолиберальной экономической политики и в процессе "глобализации" - это рост степени ее либерализованности. Действительно, для

некоторых экономик с высоким уровнем их регулируемости в 1960-е и 1970-е годы (и бывших экономик социалистического типа) основное содержание системных трансформаций, которые они претерпели в последние два десятилетия, сводится к либерализации и сопряженной с ней приватизации.

Но уже применительно к развитым экономикам (даже к экономикам новых индустриальных стран) ситуация развивалась гораздо сложнее.

Верно, что, по критериям либерализованности финансовых рынков и открытости, - современные развитые экономики более либерализованы, чем "бреттон-вудсские" экономики. Но по критериям размеров бюджетного перераспределения ВВП они либерализованы не больше, а меньше, чем бреттон-вудсские экономики, поскольку за минувшие 20-25 лет доли бюджетного перераспределения ВВП в экономиках этого класса заметно возросли.

По показателю "зависимость эффективности экономики от управляемых параметров кредитно-денежной системы" - степень либерализованости современных экономик также уменьшилась (сравнительно с тем, что было в 1960-е и даже 1970-е годы), поскольку эта зависимость возросла.

В ситуации отвязки денег от золота любой Центробанк может легко обанкротить всю экономику, которую он обслуживает, и уничтожить большую часть всех частных состояний. Это в первый раз проделал германский Рейхсбанк в 1923 г. (причем тогда большинство публики так и не поняло, какой фокус с ним проделали). То же самое проделал и Центральный банк России в 1990-е годы (однако тут публика быстро сообразила, что ее "кинули" по-черному).

Но сейчас то же самое, в принципе, может проделать и ФРС (применительно к экономике США и не только США) и любой Центральный банк вообще (применительно к соответствующей экономике).

Сократилось и количество центров принятия автономных решений как в рыночной сфере, так и вне рыночной сферы (рост тенденции к монопольности), а также произошла десуверенизация многих экономик.

Возьмем в качестве примера Европу. Здесь 30 лет назад существовало минимум 10 динамичных экономик, обладавших значительным ресурсом экономического суверенитета (английская, французская, итальянская, экономика ФРГ, голландская, бельгийская, швейцарская, шведская, испанская, греческая). Соответственно, функционировало минимум 10 активных центров управления рыночными модулями.

В настоящее время положение радикально изменилось. Значительная часть ресурса европейского экономического суверенитета централизована (чему в огромной степени способствовало вытеснение европейских валют, кроме швейцарского франка, евро). Соответственно, понизилась возможность адаптации кредитно-денежной политики (и экономической политики вообще) к локальным условиям, формируемым действиями рыночных сил.

Европейские картели были созданы в свое время чисто рыночными силами. А современная экономическая Европейская система (и в том числе евро) - продукт в основном чисто политических (точнее, политико-административно-экономических) комбинаций.

После 1970 г. рынку в Европе (да и не только в Европе) не давали "спокойно работать". Условия его работы постоянно модифицировались. Так называемые реформы превратились в постоянную внерыночную институцию, оказывающую мощное влияние на работу рыночных сил. Причем достаточно часто - влияние сугубо негативное.

В плане экономической эффективности выигрыш в результате перестройки условий работы европейской экономики за счет разрушения исторически сложившихся

рыночных модулей - отрицательный. После 1980 г. экономика Европы практически непрерывно находится в полукризисном состоянии (что находит наглядное выражение, в частности, в высоком уровне безработицы). И уже в эпоху евро суммарная капитализация европейских рынков сократилась на 8 трлн. долл. (более, чем наполовину).

При этом для справедливости укажем, что в замене национальных европейских валют на евро был важный резон, связанный с потребностью ограничить влияние негативных эффектов валютных спекуляций на европейскую экономику. С появлением евро экономика Европы в этом отношении до известной степени "вернулась в 1960-е годы", когда возможность таких спекуляций блокировалась национальными законодательствами.

Но фактически национальные валюты Европы были заменены на евро как раз в момент огромной неустойчивости основных финансовых рынков. И, поскольку эта замена ограничивала возможности оптимизационного регулирования финансовых рынков, момент этой замены вряд ли выбран самым удачным образом.

Вместе с тем, с чисто формальной стороны, сокращение числа европейских валют является, несомненно, актом валютной делиберализации. В этом смысле оно оказывается аналогией сокращения числа эмиссионных банков в Англии и США.

Но точно так же сокращение числа центров принятия независимых экономически значимых решения на рыночном и внерыночном уровнях - является еще одним фактором делиберализации экономики Европы.

В общем итоге сложных системных перестроек в европейском экономическом пространстве, связанных с попытками повысить степень экономической интеграции Европы, степень либерализованности европейской экономики отнюдь не увеличилась. Во всяком случае, рост степени ее либерализованности не просматривается, даже если игнорировать процесс дополнительной нормативной делиберализации европейского экономического пространства, связанный с развитием системы общеевропейских законодательных экономических актов.

Что в действительности произошло - так это изменилось либерализационное качество европейской экономики. И притом, судя по динамическим характеристикам экономики Европы, не в лучшую сторону.

На этом европейском примере можно видеть, что повышение степени либерализованности мировой экономики - это одно, а любая интеграция (и в том числе интеграция в глобальных масштабах - "глобализация") - это нечто другое. Нет никаких оснований считать, что глобализация улучшает либерализационное качество мировой экономики на всех этапах развития соответствующего процесса. И, тем более, что она обязательно меняет либерализационное качество в лучшую сторону.

Глобализация на начальном этапе (когда исходная структура мировой экономики разрушается и проводится политика "открытия рынков") действительно увеличивает степень либерализованности мировой экономики. Но непосредственный результат этого процесса - рост конъюнктурных рисков. И, соответственно, возникновение тенденции к слияниям и поглощениям, то есть к укрупнению действующих на мировом рынке экономических структур и сокращению их числа.

Если этот процесс развивается беспрепятственно, его результатом будет сосредоточение легального ресурса мирового экономического суверенитета в руках сверхкрупных ТНК (контролируемых, в свою очередь, сверхкрупными ФПГ или группами по управлению активами). Судя по ныне действующим тенденциям, вполне возможно (если абстрагироваться от политических препятствий и фактора высокоинтегрированных восточноазиатских предпринимательских сообществ)

возникновение мировой экономики, контролируемой 6-20 ФПГ и группами по управлению активами (напомним, что сейчас в мире уже почти две сотни государств).

Снижение экономического значения рыночных факторов в этой ситуации станет неизбежным. Это может происходить аналогично тому, как уже было в секторах экономики, которые в первой трети XX века обслуживались глобальными картелями. Соответственно, на завершающей фазе процессе глобализации станет неизбежной и делиберализация мировой экономики (рис. 15.3).

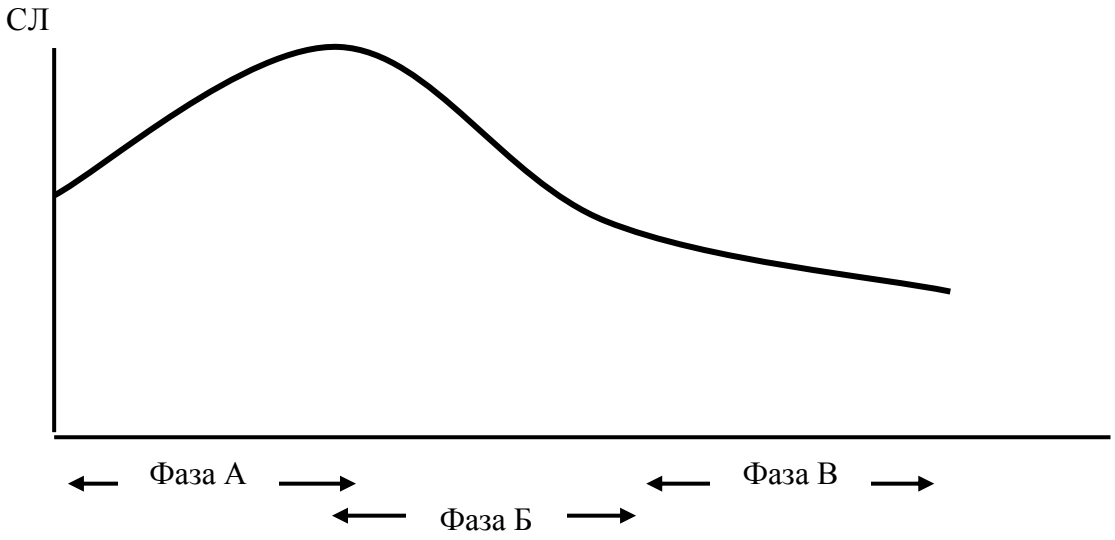


Рис. 15.3. Изменение степени либерализованности мировой экономики по мере развития процесса глобализации

Условные обозначения и примечания:

СЛ - Степень либерализованности экономики.

Фаза А - Фаза роста либерализованности за счет либерализации системы внешнеэкономических связей и финансовых рынков.

Фаза Б - Фаза снижения либерализованности в процессе развития процесса концентрации в мировой рыночной системе после слома границ между рыночными хозяйственными модулями (фаза Б частично налагается на фазу А).

Фаза В - Конечное состояние глобальной экономики (степень либерализации ее существенно ниже, чем максимальная степень либерализации в этом процессе).

Пример Европы (и, в меньшей степени, пример мировой экономики в целом) показывает, что экономика ныне может "в централизованном порядке снабжаться" тем или иным либерализационным качеством. То есть либерализационное качество может "конструироваться". На практике это и делается достаточно давно - начиная, как минимум, с XVI века (а в Китае и раньше), когда в Европе получила распространение идеология и практика протекционизма.

Изменения, относящиеся к современной эпохе, состоят в том, что возможности в области "экономического конструирования" увеличиваются. Увеличивается по мере системной эволюции экономики количество альтернативных системных типов рыночного хозяйства. И, соответственно, количество типов равно либерализованных экономик с различным либерализационным качеством, которые могут быть реализованы на данной экономической базе.

Переконструирование мировой рыночной экономики, произведенное в 1970-х - второй половине 1980-х годов, по утверждению его инициаторов, имело целью повышение степени либерализованности мировой экономики и "развязывание рук рыночным силам". Хотя несомненно, что вся программа имела другую основную цель (увеличение влияния в глобальных масштабах западных ТНК), но инициаторы программы глобализации, видимо, считали, что в результате ее реализации степень либерализованности мировой экономики действительно возрастет.

Реально же в мирохозяйственной системе произошло нечто другое (как и в Европе): изменилось либерализационное качество мировой экономики (без бывших соцстран), и не более того. Если рассмотреть мировое рыночное хозяйство в том виде, какой оно имело к концу эпохи функционирования бреттон-вудсской валютной системы, то вопрос о росте степени его либерализованности следует считать открытым или, по крайней мере, весьма дискуссионным.

15.4. Открытость и либерализационное качество экономики

Значительный интерес представляет проблема взаимозависимости либерализационного качества экономики и ее "открытости". Идеология протекционизма (а она в XVI - XIX веках и вплоть по 50-е даже 60-е годы XX века, несмотря на ее отторжение высокой экономической теорией, в экономической практике господствовала) всегда исходила из принципа, что для данных экономических условий существует некий допустимый максимум открытости. И что в случае превышения данного максимума эффективность экономики (в том числе ее способность к росту) падает. А следовательно, падает и ее либерализационное качество.

То есть идеология и практика протекционизма базировались (и базируются) на представлении о том, что процесс роста открытости (в форме снижения пошлин на импорт) создает, в конце концов, такие же следствия, как и процесс повышения налогового бремени (согласно кривой Лаффлера).

Рост налогового бремени в конце концов парализует склонность к инвестициям. Рост открытости, если по мере роста открытости увеличиваются конъюнктурные риски, в конце концов создает точно такой же эффект, как и рост налогов. Поскольку делает необходимым увеличение капиталовложений в поддержание конкурентоспособности (в рекламу, новое оборудование, развитие сбытовых сетей, НИОКР). А такие капиталовложения функционально эквивалентны дополнительному налогу. Не удивительно, что в эпоху открытости уровень инвестиционного напряжения мировой экономики (без Китая) непрерывно снижался (хотя этот процесс, вероятно, имеет несколько причин).

Указанные зависимости упускаются из виду неолиберальным подходом, поскольку он вообще не держит в поле зрения проблему конъюнктурных рисков и их способность вызывать дезинвестирование экономики при их выше-критическом для данных условий уровне. Вся проблема сводится неолибералами к проблеме конъюнктурных рисков, создаваемых инфляцией, и к негативному влиянию только этих рисков (и косвенно - собственно инфляции) на уровень инвестиционного напряжения экономики.

Как ни парадоксально, политика открытости в варианте "открытость для движения валютных потоков", - может не просто снижать либерализационное качество экономики (повышая уровень конъюнктурных рисков), но и снижать открытость экономики в отношении движения товаров и услуг. Причем отметим, что это явление для широкого круга экономик является правилом.

Ларчик раскрывается просто: в ситуации валютной либерализации слабой экономики неизбежным становится возникновение значительного разрыва между курсом и паритетом покупательной способности (ППС) национальной денежной единицы при ее заниженном курсе (как в России сегодня). Результат известен (о соответствующей проблеме говорилось выше). Это - удорожание импорта, то есть точно такой же эффект, как и тот, который создают таможенные пошлины. С той разницей, что таможенные пошлины можно дифференцировать, тогда как при заниженном унифицированном курсе национальной валюты равномерно удорожаются все категории импорта.

В настоящее время, за вычетом развитых экономик, соотношение ППС и курса при работающих в режиме валютной либерализации экономиках составляет в среднем 3:1 (1). То есть курс занижается, в среднем, втрое. Тем самым, и импорт удорожается, в среднем, втрое (то есть как бы облагается 200% пошлиной). Возникает ситуация, способствующая "изоляции по импорту" неэффективных экономик от эффективных экономик.

Это и является одной из основных причин того, что возможности экспорта из развитых стран в развивающиеся страны, в период проведения неолиберальной экономической политики, неизбежно оказались ограниченными, а экономическое взаимодействие развитых стран между собой усилилось. И возникла ситуация принципиальной невозможности балансировки валютных и финансовых потоков между развивающимся и развитым мирами без формирования в зоне развивающихся экономик описанных выше "экономик обслуживания внешнего долга", а также без чистого вывоза капитала из развивающихся стран. (Отметим, что неолиберальный эксперимент, исходя из его публично заявленных целей, мог быть успешен лишь при наличии чистого ввоза капитала в развивающиеся страны).

В общем итоге результатом политики "открытости" в неолиберальном варианте является рост системных различий между развивающимися и развитыми странами и, в определенных смыслах, их взаимная изоляция. При этом рост зависимости развивающихся экономик от развитых экономик происходит не столько за счет рыночных взаимодействий (купля-продажа), сколько за счет долговой финансовой зависимости. В особенности - за счет долговой зависимости, связанной с государственными займами (не имеющими никакого отношения к проблеме поддержания работоспособности отечественного рынка), а также за счет увеличения масштабов присутствия ТНК в развивающихся экономиках.

Однако и в отношении влияния ТНК на взаимодействие систем развитых и развивающихся (и вообще слабых, неэффективных экономик) нужно сделать определенные оговорки. Сам факт присутствия ТНК в развивающейся (слабой) экономике - конечно, понижает ее суверенность. Но нередко присутствие ТНК, создавая эффект вытеснения местных предпринимателей из легального сектора экономики в теневой, способствует разрастанию нелегитимного сектора экономики. В том числе - явно криминальной экономики (включая наркоэкономику).

И тогда нередко оказывается, что свобода действий ТНК (по крайней мере, на соответствующем внутреннем рынке) невозможна без систематических выплат в той или иной форме своего рода "дани" местному сильно криминализованному и коррумпированному предпринимательскому и административному сообществу. Причем с течением времени размер такой дани, как правило, проявляет тенденцию к росту.

Программа Поствашингтонского консенсуса (вторая половина 1990-х годов) учитывает наличие этой опасности. И, соответственно, провозглашает необходимость

создания в странах со слабыми экономиками системы эффективной системы защиты иностранных собственников и предпринимателей.

Проблема однако, как раз в том и состоит, что избыточное присутствие ТНК (и вообще иностранных собственников) в экономике развивающегося типа делает почти неизбежным переход значительной части "аборигенов" к преимущественно нелегитимным формам экономического и социального поведения. Происходит криминальное перерождение социально-экономической среды.

И возникают ситуации практической невозможности обеспечить нормальные (без взяток и сверхзатрат на охрану и юридические процедуры) условия экономической деятельности как для иностранных инвесторов, так и для местных легальных предпринимателей. Соответственно, развиваются процессы "выталкивания" иностранных собственников из экономики.

Коль скоро такая ситуация налицо, это означает, что погоня за количеством либерализации (открытостью экономики для иностранных собственников) привела не только к существенному ухудшению либерализационного качества экономики, но и к расширению в экономике зоны хозяйственной деятельности, абсолютно закрытой для иностранных инвесторов (и притом находящейся практически вне зоны контроля местной административной системы).

В этих условиях оказывается неизбежным не приход, а уход ТНК из соответствующей слабой экономики, несмотря на состояние ее формальной открытости. Или, в лучшем случае, отказ ТНК от значимых инвестиций в формально открытые для них экономики.

Описанная схема объясняет, почему ТНК заняли, по существу, позицию уклонения от расширения сферы своей деятельности в ряде стран. И в том числе в России, о криминализованности экономики которой за рубежом существуют явно преувеличенные представления.

Схема развития процесса, результатом которого является ограничение присутствия ТНК в формально открытой при экономике и одновременно ее криминализация, приведена на рис. 15.4. В конечном счете, все очень просто: ТНК проникают в экономику при помощи МВФ, а местные предприниматели защищаются от ТНК при помощи криминальных "крыш". То есть каждый "действует, как может".

Рис. 15.4. Механизм ограничения присутствия ТНК в экономике развивающегося типа, несмотря на политику "открытости"

Общий вывод таков: если в погоне за открытостью мы ее чрезмерно увеличиваем, может возникнуть нечто противоположное: по ряду параметров открытость начнет сокращаться, а качество ее ухудшаться. Оказывается, что открытость, как и "либерализация", может обладать качеством (именно по причине множественности параметров, по которым открытость может увеличиваться и уменьшаться) и что она также может быть "плохой" и "хорошей".

Неолиберальный эксперимент не столько увеличил "открытость" мировой экономики сравнительно с предшествующим состоянием (в конце периода функционирования "бреттон-вудсской экономики") сколько изменил качество открытости, причем в худшую сторону. Во всяком случае, для такого вывода есть достаточные основания.

15.5. Либерализационное качество и либерализационный ресурс экономики

Одним из показателей либерализационного качества экономики является либерализационный ресурс экономики, определяемый, в свою очередь, следующими параметрами:

(1) доля в ВВП суммарной величины прибыли и доходов предпринимательского типа за вычетом налогов и отчислений налогового типа;

(2) доля в валовой продукции, или в валовых отгрузках экономики, предпринимательского сектора;

(3) доля в активах экономики (в целом и без активов инфраструктуры) активов предпринимательского сектора.

Последние два показателя обычно корреспондируют друг с другом.

Возможны такие ситуации, когда:

1. Доля в ВВП прибыли и доходов предпринимательского типа после выплаты налогов и отчислений налогового типа больше, чем доля предпринимательского сектора в валовой продукции экономики и ее активах.

2. Эти показатели сравнимы.

Первый случай всегда имеет место, если государству принадлежат капиталоемкие отрасли (такие, как энергетика и металлургия) и оно проводит политику низких цен на продукцию этих отраслей. Эта ситуация благоприятствует также росту конкурентоспособности частного сектора, позволяя ему снижать издержки за счет государственной ценовой политики.

Но вот, предположим, капиталоемкие отрасли переходят в частные руки. Частный сектор в этой ситуации, как правило, проводит политику высоких цен (поскольку он в гораздо большей степени, чем государство, чувствителен к конъюнктурным рискам, и ему приходится создавать финансовые ресурсы для их компенсации, а в капиталоемких отраслях они, по необходимости, должны быть велики).

Но такая политика высоких цен - автоматически понижает конкурентную эффективность экспортных отраслей. В общем итоге возникает ситуация, когда либо рост либерализационного ресурса в виде чистой прибыли вообще отсутствует, либо темпы его наращивания сокращаются ввиду ограниченной способности частного сектора финансировать капиталоемкие отрасли.

При неэффективной кредитной системе, не способной выделять ресурсы для крупных инвестиционных проектов, и заметной инфляционности экономики (что типично для экономик развивающегося типа) приватизация капиталоемких отраслей экономики вообще может существенно замедлить темпы роста чистой прибыли частного сектора. Причем в такой степени, что уже на среднесрочную перспективу эта прибыль может оказаться меньше, чем при отсутствии приватизации.

Изложенное в особенности справедливо применительно к приватизации ТЭК. Приватизация ТЭК сплошь и рядом ведет к ухудшению финансового положения именно экспортных отраслей за счет перераспределения чистой прибыли в пользу ТЭК. Что, естественно, негативно сказывается на конкурентоспособности экономики и на ее экспортном потенциале (приватизация ТЭК практически всегда удорожает его продукцию).

В отношении наших российских проблем можно предполагать, что именно по такому сценарию будет развиваться экономическая ситуация после приватизации РАО ЕЭС. Ведь именно это уже имело место в результате приватизации нефтяной промышленности.

Приватизации могут улучшать и ухудшать качество либерализационного ресурса экономики. Причем во многих случаях они его ухудшают, и не только в развивающихся (слабых) экономиках. Так, например, некоторые экономисты считают одной из причин ухудшения инвестиционной привлекательности германской и британской экономик - приватизацию железных дорог. Которая не только повысила цены на перевозки (и в некоторых случаях уже привела к банкротству соответствующих железнодорожных компаний - например, британской Railtrack), но и создала дополнительные конъюнктурные риски в виде роста аварийности. Идеологи неолиберальной экономической стратегии подобные обстоятельства никогда во внимание не принимали.

Если в результате приватизаций в открытой экономике предприятия госсектора переходят в руки иностранных инвесторов, это всегда ухудшает положение с либерализационным ресурсом местного предпринимательского сообщества. И почти всегда негативно сказывается на перспективах его развития, тем самым понижая либерализационное качество экономики.

15.6. Свойства глобальной экономики и невозможность удержания либерализованного режима ее функционирования

В предельно интегрированном состоянии мировая экономика (в либерализованном варианте) будет представлять собой аналог крупного либерализованного рыночного хозяйства с минимальным объемом внешнеэкономических связей и единой валютой. Перечисленным условием отвечает рыночное хозяйство США в том виде, какой оно имело в 1960-е, а еще точнее - в 1940-е и 1950-е годы.

В отношении концентрации производства и капитала картина в этом случае будет, исходя из указанной аналогии, следующей: 300 крупнейших нефинансовых корпораций будут контролировать около 70% мирового производства в легальном секторе. И они, в свою очередь, будут контролироваться от 6 до 20 (максимум) ФПГ и группами по управлению активами (2).

Потребность сектора крупных корпораций и контролируемых ими компаний в рабочей силе по всем отраслям экономики будет составлять, даже при самых благоприятных условиях, не более 4-х кратной величины занятых в нынешних США и не больше 10% суммарной мировой рабочей силы.

К спросу на труд этого корпоративного сектора следует добавить спрос еще 300 крупных корпораций нефинансового сектора, крупных структур финансового сектора, центральных аппаратов ФПГ и групп по управлению активами, а также всех прочих экономических субъектов, взаимодействующих с основным корпоративным сектором. А также административный аппарат, персонал государственных систем социального обслуживания (образования, здравоохранения и др.) и силовой аппарат. Но весь этот спрос на труд - в сумме будет составлять не более 30% от общей численности фактической или потенциальной рабочей силы.

Это и есть население, необходимое для функционирования Глобальной экономической системы (ГЭС). А минимальная величина этого показателя, соответствующая ситуации предельного свертывания государственных функций, еще в 1,5-2 раза меньше.

Население ГЭС, таким образом, можно разбить на две большие категории - необходимое и не необходимое для функционирования ГЭС.

Доля последнего - от 70% до 85% численности всего населения. Причем она оказывается тем выше, чем больше численность населения земного шара, чем совершеннее технологии, чем менее социальна экономическая политика, чем меньше влияние электората и института выборов на экономику и социальную и политическую жизнь, и чем выше степень концентрации политической власти. С течением времени в условиях ГЭС этот показатель будет проявлять тенденцию к росту.

Если система суверенных государств в процессе перехода к ГЭС будет свернута (а это необходимое условие создания подлинно глобальной экономики), процент необходимого населения неизбежно сократится против нынешнего уровня в результате как уменьшения занятости в государственных структурах в масштабах всей Земли, так и сокращения занятости в секторах "белой" экономики, существование которых без

системы прямой или косвенной государственной поддержки невозможно (в том числе - в аграрном секторе и мелком бизнесе).

Одна из характернейших особенностей ГЭС в том и состоит, что она предполагает чрезвычайно высокий процент не необходимого населения. И при переходе к ГЭС этот процесс возрастает, причем тем быстрее, чем менее динамична мировая экономика в процессе этого перехода.

Существование организованного сектора предполагает, естественно, и наличие неорганизованного сектора в составе хозяйственных укладов, использующих примитивные технологии (прежде всего - в сельскохозяйственной сфере), и в теневой и криминальной экономике.

50 лет назад основу неорганизованного сектора экономики составляли хозяйственные уклады, использующие, фактически, доиндустриальные технологии (и, соответственно, сфера мелкого и мельчайшего производства). В настоящее время положение изменилось: его основу составляет теневая и криминальная экономика, или нелегитимная экономика в целом, причем ее удельный вес в мировом ВВП непрерывно растет.

В США, по оценкам, на ее долю в 1980-е годы приходилось 14-27% ВВП (3).

В глобальной экономической системе (ГЭС) рассматриваемого типа ее доля в ВВП будет составлять от 20% до 50%. И эта цифра будет зависеть от доли необходимого населения в общей численности населения, концентрации власти и ее эффективности, доли наркотиков в потреблении глобального населения, состояния социальной морали (причем не только у не необходимого, но и у необходимого населения).

Отметим, что в настоящее время значительная часть товаров и услуг, производимых нелегитимным сектором (включая криминальный сектор и продукцию, производимую "не необходимым населением"), потребляется легитимным сектором и всеми категориями необходимого населения. В дальнейшем роль этой части товаров и услуг будет, скорее всего, расти.

Характерной особенностью сферы нелегитимного производства обычных товаров и услуг (без наркоэкономики и криминальной экономики в целом) является то, что она оказывается достаточно эффективной даже при использовании далеко не передовых технологий. Институт взяточничества и "криминальных крыш" также является фактором, способствующим выживанию отраслей экономики, не способных выдержать конкуренцию на открытом легитимном рынке.

Именно поэтому политика взлома хозяйственных границ (отделяющих один рыночный модуль от другого), на что выше уже обращалось внимание, способствует не только расширению сферы экономической деятельности ТНК, но и разрастанию теневой, нелегитимной экономики (которая в хозяйственном смысле всегда является эквивалентом экономики, окруженной таможенными барьерами).

ГЭС представляет, на первый взгляд, наиболее благоприятные условия для функционирования крупных ТНК и их глобальных эквивалентов. Менее очевидно, что (по причинам, указанным выше) в условиях ГЭС автоматически складываются благоприятные условия для развития нелегитимного сектора экономики.

Основными структурообразующими укладами ГЭС, соответственно, будут:

- организованный сектор с ядром в виде основного корпоративного сектора и
- неорганизованный сектор, практически тождественный нелегальной экономике, с ядром в виде системы криминальных структур и наркобизнеса.

Причем нелегитимные экономические империи, естественно, будут стремиться взять под свой контроль возможно большую часть организованного сектора ГЭС, а также и отдельные территории, - с тем, чтобы вырвать их из системы ГЭС. И подобные

явления имеют место уже сегодня. В качестве примеров можно указать ряд "свободных наркорегионов" в Латинской Америке (включая штат Чьяпас в Мексике), а также развитие ситуации в нашей российской Чечне.

Фактором, в особой степени способствующим развитию тенденции к глобальной криминализации экономической и социальной среды, является наличие "не необходимого" населения и увеличение массы этой части населения по мере развития глобализационного проекта. Уже в настоящее время не менее половины мирового населения в той или иной степени черпает средства для своего существования в нелегитимном секторе мировой экономики. (По некоторым вполне авторитетным оценкам, доля такого населения еще выше и уже достигла 65-70% населения планеты).

Если в ходе развития глобализационного процесса государства в большинстве своем "отомрут" (и, во всяком случае, перестанут выполнять экономические функции, помимо платежей по госдолгам), то масса "не необходимого населения", черпающего средства к существованию в "серой" и "черной" экономике, превысит в конце концов 75-80%. В этом случае распространение криминальной психологии и криминальной этики на практически всю массу не только не необходимого, но и необходимого населения - станет неизбежным.

Но тогда, в конце концов, неизбежно произойдет и криминализация глобальной элиты (и, прежде всего, глобальной экономической элиты). Причем есть все основания полагать, что эти процессы уже развиваются. Достаточно отметить, что американские законодатели уже поставили под сомнение честность всех руководителей крупных корпораций, обязав их в принудительном порядке письменно подтверждать достоверность предоставляемых публике и государственным органам финансовых отчетов.

В связи с перечисленными обстоятельствами функционирование интегрированной глобальной экономической системы (ГЭС), то есть "истинной глобальной экономики", невозможно (на что выше опять-таки уже обращалось внимание) без активной опоры на государственные институты. И, прежде всего, на централизованные и сверхмощные силовые аппараты. Однако это обстоятельство почему-то совершенно не принимается во внимание теми, кто видит в процессе глобализации лишь процесс освобождения субъектов рынка от государственной опеки.

Исходя из изложенного, ГЭС в ее ныне заявленных вариантах неустойчива, поскольку:

- либо корпоративные структуры "белой" экономики в определенной части подпадают под контроль структур криминального типа;

- либо их деятельность будет в определенной степени дезорганизована теневыми структурами, в том числе через использование коррумпированных судебных механизмов (первые "успешные" опыты в этом направлении уже есть в самых разных странах, в том числе не относящихся к "экономической периферии);

- либо корпоративные структуры "белой" экономики с течением времени подпадут под опеку глобального государства и его силовых структур (аналогично тому, как это имело место в Германии и Италии в 1930-е годы), и с экономическим либерализмом, как таковым, будет покончено.

В любом случае из изложенного следует, что ГЭС в варианте устойчивого строя "вольных, но легитимных корпораций, ФПГ и групп по управлению активами" - принципиально невозможна.

Если не принимать в расчет китайский фактор (и восточноазиатский фактор вообще), то можно в какой-то степени представить завершение процесса глобализации примерно в том варианте, в котором оно планируется его инициаторами. То есть в виде

интегрированной ГЭС, в которой ресурс экономической и неэкономической власти сосредоточен в руках крупных корпоративных структур.

Однако по причинам, указанным выше, нельзя представить, что такая система будет устойчивой. Возникнув, она начнет немедленно разлагаться. Соответствующий процесс с высокой вероятностью приобретет вид, указанный на рис. 15.5.

Рис.15.5. Цикл формирования - разложения глобальной экономической системы в обобщенном представлении

Кто может сегодня гарантировать, что события уже не начали развиваться указанным образом?

С учетом же китайского и восточноазиатского экономических факторов, формирование интегрированного варианта ГЭС, в котором экономическое поведение крупных экономических структур будет определяться чисто рыночными

обстоятельствами и резонами (то есть будет отвечать стандарту высокой либерализованности) вообще невозможно себе представить. Разве что это будет вариант с китайским "ядром".

Практически, если бы "чудо произошло", и интегрированная либерализованная Глобальная экономическая система была бы сформирована, то она по причинам, указанным выше, не замедлила бы мутировать в форму регулируемой экономики. А затем бы постепенно дезинтегрировалась аналогично тому, как это произошло еще до конца 1930-х годов с Британской империей. Где самостоятельность доминионов была утверждена принятием "Вестминстерского статута" (1931 г.), который лишь зафиксировал уже сложившееся в действительности положение вещей.

15.7. Периодичность изменений степени интегрированности мировой экономики и современный этап кризиса глобализационного проекта

Популярная ныне точка зрения такова, что "глобализация" (как и либерализация) показана при всех обстоятельствах.

Точно так же среди американцев некоторое время правами "истины в последней инстанции" пользовался тезис о том, что вложения средств в акции высокотехнологичных компаний -"хороший бизнес". И в результате рыночная капитализация акций этих компаний в максимуме достигла астрономической суммы в 7 трлн. долл. Потом настал "момент истины" - она упала вчетверо. В общей сложности из карманов публики было изъято несколько триллионов долларов. А кто-то положил эти деньги в свои карманы.

Этот пример лишний раз показывает, что в современных условиях распространенность той или другой точки зрения - отнюдь не гарантия ее истинности.

При определенных обстоятельствах увеличение степени интегрированности мировой экономики может способствовать повышению ее эффективности. Именно так было в 1950-е и 1960-е годы. Однако в других обстоятельствах, как после мирового кризиса 1929 г. (и как, вероятно, дело обстоит сейчас), целесообразной может быть, напротив, политика снижения степени интегрированности мировой экономики.

Политика наращивания интегрированности показана всегда, когда она позволяет понизить конъюнктурные риски и повысить упавшую, в связи с высоким уровнем конъюнктурных рисков, инвестиционную нагрузку мировой экономики.

Если же инвесторы не хотят вкладывать деньги из-за конъюнктурных рисков, связанных с чрезмерной открытостью рынков, меру их открытости нужно снижать. И если эта тенденция наблюдается в масштабах мировой экономики в целом, понижение меры интегрированности экономики становится целесообразным именно с точки зрения фундаментальных рыночных принципов.

На практике мировая экономика развивается в условиях периодических изменений уровня ее интегрированности. Максимум интегрированности был достигнут перед Первой мировой войной.

После Первой мировой войны интегрированность мировой экономики резко снизилась (и не только в связи с выпадением России из системы мирового рыночного хозяйства). После кризиса 1929 г. она вновь понизилась, и "пик снижения" был достигнут во время и после Второй мировой войны. Итого - процесс снижения интегрированности мировой экономики длился больше 30 лет.

С конца 1940-х годов начался процесс постепенного роста интегрированности мировой экономики. Появление глобализационного проекта было бы невозможным, если бы не имело места существенное продвижение интеграционных процессов до 1980 г.

При этом ряд факторов и макроэкономических индикаторов сигнализирует о том, что интеграционный процесс, видимо, достиг предела в конце XX века - начале XXI века. Среди них наиболее значимыми можно считать следующие.

Во-первых, - неуклонное обострение проблемы задолженности и рост численности стран с устойчиво неэффективными экономиками. В связи с этим идет вторичная сегментация мирового экономического пространства.

Во-вторых, - появление евро, в результате чего доллар утратил свое исключительное положение в мировой валютной системе. Нынешнее положение в целом аналогично тому, которое существовало в период, когда мировая экономика обслуживалась одновременно долларом и фунтом стерлингов.

В-третьих, - превращение кризиса финансовых рынков в перманентную институцию. Признак - огромные масштабы падения рыночной капитализации активов в США и Европе (более чем на 50%, а в абсолютном выражении на конец 2002 г - почти на 20 трлн. долл.). Это, несмотря на тенденции некоторого роста в начале 2003 г., резко понижает способность экономик США и Европы выполнять в мировых масштабах интегрирующую функцию.

В-четвертых, - формирование нового и чрезвычайно устойчивого ядра мировой экономики в виде экономики стран с китайским капиталом (страны АСЕАН, Тайвань, КНР).

В-пятых, - постепенное формирование системы новых экономических ядер жесткости в южноазиатском и ближневосточном пространстве, причем с весьма значительным ресурсом экономического суверенитета (имеется в виду, прежде всего, экономика Индии).

В-шестых, - феномен многолетнего многосотмиллиардного отрицательного сальдо торгового баланса США. А это означает, что в условиях проведения неолиберальной экономической политики и стратегии глобализации в ее нынешних формах - США не в состоянии согласовать условия работы собственного и мирового рынка. То есть самая мощная из экономик мира оказалась в ситуации, в которой в последнее время находится немало развивающихся экономик.

Еще относительно недавно основная цель процесса глобализации усматривалась в создании в мировых масштабах аналога единого рынка. Интегрированного, по крайней мере, в такой же степени, как рынок Британской империи 100 лет назад. И с ядром в виде координирующих свою экономическую политику развитых стран.

Сегодня же под глобализацией на практике подразумеваются процессы формирования региональных экономических блоков и союзов ("Европы", Северо-Американский зоны свободной торговли, в перспективе - зоны свободной торговли в составе стран АСЕАН и КНР).

Новую обстановку создал кризис фондовых рынков США и Европы в 2000-2002 гг. Он вообще ставит под вопрос возможность удержания достигнутого мировой экономикой уровня интегрированности. Характер этого кризиса весьма схож с ситуацией 1929-1933 гг., когда после краха фондовых рынков, с некоторым лагом во времени, резко усилилась дезинтеграция мировой экономики. И данная аналогия дает серьезные основания полагать, что пик интегрированности мировой экономики позади, и что она вновь начинает втягиваться в дезинтеграционный процесс.

Картина вековых колебаний уровня интегрированности мировой экономики за последний 150 с лишним лет схематически отображена на рис. 15.6.

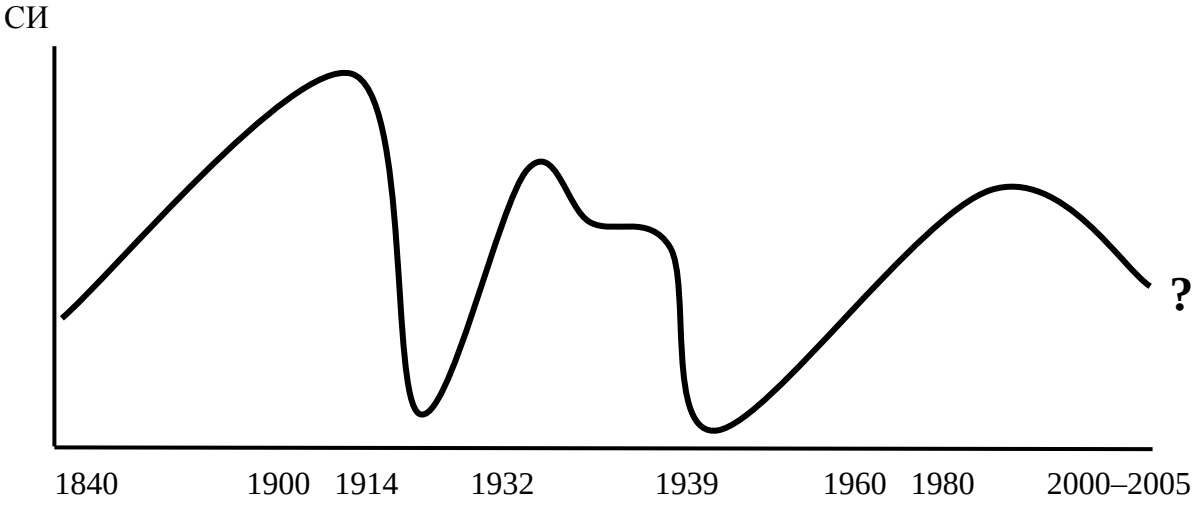


Рис. 15.6. Вековые колебания уровня интегрированности мировой экономики

Условные обозначения:
СИ- степень интегрированности мировой экономики.

Из схемы на рисунке 15.6 следует, прежде всего, тот вывод, что оптимизация мировой экономики на протяженных временных интервалах (минимум в 60-70 лет) осуществляется, в том числе, за счет периодических колебаний уровней ее интегрированности, более или менее синхронизированных с колебаниями уровня либерализованности (и, вероятно, с большими конъюнктурными ("кондратьевскими") циклами). Интеграционный оптимум - всегда функция конкретной мирохозяйственной обстановки.

И именно поэтому, видимо, мировой экономике противопоказана ситуация "стабильности уровня интегрированности". Последняя должна либо увеличиваться, либо уменьшаться.

После 30 лет непрерывного повышения степени интегрированности мировой экономики (со второй половины 1940-х годов), в 1980 г. степень интегрированности мировой экономики (без соцстран) была, похоже, близка к интеграционному оптимуму. Именно поэтому программа глобализации и сопряженная с ней программа либерализации-приватизации не дали ожидавшейся от них мирохозяйственной отдачи.

В начале 1990-х годов в процессе интеграции экономик бывших соцстран (после того, как они приобрели рыночный характер) возникли предпосылки для нового повышения степени интегрированности мировой экономики. Что и имело место.

В конце 1990-х годов, после того, как мировая экономика интегрировала экономики бывших соцстран (за вычетом китайской) интегрированность мировой экономики, видимо, вновь достигла предельного уровня. Индикатором чего и явился мировой финансовый кризис, первая фаза которого приходится на 1997-1998 гг.

Здесь уместно напомнить, что кризис 1997-1998 гг. начался с удара спекулятивных фондов по валютам стран Юго-Восточной Азии.

Практически это был удар по китайскому капиталу стран АСЕАН, занимающему в этих странах ключевые позиции. Но этот удар имел, в качестве следствия, удар по акциям крупных западных компаний и фондов, обращавшимся на гонконгском рынке. Это была, видимо, своего рода "месть". Падение в конце октября 1997 г. котировок

западных компаний и фондов, размещенных на гонконгском рынке, инициировало, как известно, кризис на Лондонской, а затем и на Нью-Йоркской биржах.

Это и есть, собственно, исходная точка мирового финансового кризиса, развивающегося с тех пор с перерывами более пяти лет (ситуация на начало 2003 г.) и приведшего к небывалому обесценению активов. При таких размерах обесценения активов вся система финансовых рынков и обязательств - автоматически теряет сбалансированность. Конъюнктурные риски становятся запредельными, и условием недопущения краха экономики (немедленно или с лагом во времени) становится ее интенсивное регулирование. Прежде всего - средствами кредитно-денежной политики, хотя их в такой ситуации может оказаться далеко не достаточно.

Однако автоматическим следствием любой делиберализации (повышения степени регулируемости) каждой крупной экономики является снижение степени интегрированности мировой экономики. Что и имеет место.

То есть попытка заблокировать процесс формирования в Юго-Восточной Азии финансово-экономического центра, не поддающегося интеграции, в конечном счете обернулась общим системным кризисом процесса глобализации.

Интеграционный потенциал экономик Европы и США явно упал. Европейская экономика, например, не в состоянии интегрировать экономику России, несмотря на исключительное благоприятные для этого обстоятельства, которые через некоторое время могут исчезнуть. В том числе потому, что ослабленная реформами экономика России может быть в заметной степени интегрирована китайской экономикой (это окажется особенно вероятным после вступления России в ВТО).

Сегодня Европа стремится, в тех или иных формах, эксплуатировать экономику России, но не стремится ее интегрировать. Примерно также относятся в Европе и к Турции. Кроме того, в Евросоюзе обсуждается, как очень серьезная и сомнительно разрешимая проблема, вопрос интеграции экономик новых "восточных" членов ЕС.

Это означает, что интеграционный потенциал европейской экономики сейчас весьма незначителен. А следовательно, весьма незначителен и совокупный интеграционный потенциал экономики всего сообщества развитых стран. Если учесть кризисное состояние финансовых рынков этих стран, данный факт особого удивления не вызывает.

Таким образом, налицо более чем достаточные основания считать, что процесс крупных интеграционных сдвигов в мировой экономике закончился. И в дальнейшем она будет постепенно дезинтегрироваться по мере роста новых экономических ядер жесткости (в основном в Южной и Восточной Азии) и снижения интеграционной активности экономики США, пораженной финансовым и общехозяйственным кризисом. Сейчас можно предполагать, что интеграционного потенциала экономики США хватит, даже при самых благоприятных условиях, лишь на Новый свет.

А это означает, что горячее желание значительной части российской элиты интегрировать экономику России с кем угодно и на каких угодно условиях (в том числе ценой собственного вытеснения из экономики России) - не соответствует не только интересам экономики России, с ее очень слабым конкурентным потенциалом. Оно также не соответствует и стратегическим тенденциям изменения мировой экономической обстановки.

15.8. Факторы, делающие неизбежными фундаментальные изменения в экономической политике развитых стран в духе отхода от принципов неолиберализма

Из числа стран с неразвитыми экономиками в сферу действия программ глобализации-либерализации попала далеко не вся мировая экономика. В нее оказались включены, по преимуществу, лишь те страны, которые уже в начале 1990-х годов были обременены большими долгами. В том числе - страны Африки и Латинской Америки, а затем - новые рыночные, в прошлом социалистические страны (за вычетом ряда азиатских стран).

Экономики развитых стран в 1980-е и 1990-е годы также претерпели определенные изменения в духе глобализационного и либерализационного проекта. Во всех этих странах госсектор был свернут, хотя и в различной степени, финансовые рынки были либерализованы, а общий уровень открытости увеличился.

На этапе формирования в национальных рамках эффективной рыночной системы в 1980-е годы (и, в основном, в течение 1990-х годов) регулируемый характер сохраняли экономики Китая, Индии, Ирана, Вьетнама, часть экономик арабских стран. Все эти экономики до сих пор фактически являются регулируемыми, а член ВТО КНР - располагает гигантским госсектором. К этой же группе реально относятся экономики Южной Кореи, Тайваня, Турции, почти всех стран Юго-Восточной Азии и некоторые другие.

С некоторыми оговорками можно считать, что все перечисленные экономики, вплоть по 1995 г. (а большинство - и по текущий момент) были слабо затронуты процессами глобализации и либерализации в неолиберальном духе. Причем основная часть прироста производства в реальном секторе мировой экономики за последние 20 лет приходится как раз на эти страны.

Именно данное обстоятельство и привело к резкому уменьшению интеграционного потенциала ядра мировой экономики в виде экономик США и Европы. Что автоматически ставит под вопрос возможность реализации стратегии глобализации в ее классическом виде (страны с неразвитыми экономиками подключают свой рынки к рынкам развитых стран, а в обмен получают от них капитал). Повторим еще раз: сегодня совокупный "рынок" развитых стран просто не в состоянии интегрировать рынки стран Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии, слабо затронутые интеграционным процессом.

Правда, если бы удалось в несколько раз понизить промышленное производство в этих странах, как в некоторых отраслях российской промышленности, "глобализация" экономики перечисленных стран (то есть лишение их экономического суверенитета) оказалась бы возможна. Но такая возможность применительно к перечисленным странам, с уже сложившимися предпринимательскими сообществами, способными отстаивать свои интересы, должна рассматриваться, скорее, как абсолютно утопическая.

Крупномасштабные изменения в базисных экономических стратегиях развитых стран становятся актуальными, следовательно, в такой ситуации, когда мировая рыночная экономика состоит из двух крупных блоков стран:

1. сильно затронутых процессами глобализации и
2. слабо затронутых ими.

Причем страны последней категории, в отличие от того, что было 20 лет назад, ныне располагают мощными экономиками и огромным экспортным потенциалом.

Наличие сильной группы стран с экономиками, весьма мало соответствующими неолиберальным стандартам (и в том числе мощной китайской экономики),

чрезвычайно затрудняет для США и других развитых стран консервацию, в условиях разворачивающегося кризиса, "глобализационной" экономической политики. Что, видимо, делает неизбежным отказ от такой политики в течение относительно краткого времени.

Конечно, широковещательных заявлений об отказе от политики глобализации мир вряд ли дождется. Но суть дела именно такова. И в этом - крайне существенный момент современной экономической ситуации. Причем в сегодняшней реальности политическим эквивалентом данной тенденции, видимо, является утверждение в массовом (и элитном) сознании идей так называемой "войны цивилизаций".

Резюмируя, можно выделить следующие факторы, в результате совокупного действия которых отход от неолиберального варианта экономической политики и программы глобализации в ее современных формах представляется уже в среднесрочной перспективе неизбежным:

1. Кризис мировой финансовой системы. В связи с гигантским падением рыночной капитализации активов экономик США и Европы - обесценение значительной части капиталов частных и корпоративных инвесторов, включая вложения в корпоративные активы инвестиционных фондов, а также пенсионных и страховых фондов. В результате вся система мировых финансовых потоков оказалась разбалансированной. Причем, по-видимому, потребуется еще некоторое время для выявления этой разбалансированности в полном размере. А также - для выявления потенциала соответствующих кризогенных факторов.

2. Психологический шок, связанный с кризисом на фондовых рынках (неолиберальная экономическая стратегия имела своей психологической основой миф о возможности скорообогащения если не общества в целом, то заметной его части, на базе использования информационно-финансовых технологий).

3. Кризисное или, по меньшей мере, депрессивное состояние реального сектора экономики большинства развитых стран. С перспективой глубокого расстройства всей экономической системы по мере выявления потенциальных эффектов, создаваемых разбалансированностью финансовой системы из-за падения рыночной капитализации активов и несбалансированности внешней торговли (еще раз подчеркнем аналогию этой ситуации с 1930-1933 гг.).

4. Утрата экономиками США и Европы потенциала интеграционной способности (то есть потенциала усиления степени интегрированности мировой экономической системы).

5. Неизбежность, при консервации Европой и США существующей экономической политики, превращения Китая (по мере выполнения программы учетверения ВВП с 2000 по 2020 гг.) в реальный экономический центр мира.

6. Невозможность, при консервации политики "неолиберализма", блокирования дальнейшей криминализации мировой экономики. Высокая вероятность "захлестывания" криминальной волной экономик Европы и США (эффективная борьба с криминализацией мировой экономики невозможна без ликвидации оффшоров, делиберализации банковского сектора и усиления контроля за источниками капиталов, поступающих на фондовые рынки). Здесь проблема состоит прежде всего в том, что мировая экономика может быть глубоко криминализована еще до того, как она будет глобализована);

7. Вероятно, не меньшее значение, чем все перечисленные выше факторы, имеет то обстоятельство, что неолиберальная экономическая политика ухудшает либерализационное качество мировой экономики даже в тех случаях, когда она, бесспорно, увеличивает степень общей либерализованности экономики.

Во-первых, в результате перестройки мировой экономической среды в соответствии с неолиберальными принципами, реальным экономическим суверенитетом могут обладать только очень крупные экономические структуры. Что предполагает монополизацию ресурса экономического суверенитета и, соответственно, возникновение в мировых масштабах (по завершении процесса глобализации) своеобразного типа монопольной экономики.

Во-вторых, неолиберальная политика глобализации создает ситуацию неустойчивости, так сказать, "имущественного суверенитета личности". Финансовые активы домашнего сектора в условиях неолиберальной экономики оказываются в неприемлемо большой степени зависимы от факторов экономической конъюнктуры, экономической политики и (чего не было в эпоху привязанных к золоту денег) состояния валютных рынков и политики Центральных банков.

В этих условиях сохранение и эффективное использование накопленных активов превращается в долгосрочной перспективе почти для всех категорий собственников в неразрешимую проблему. В тех же США и Европе, а еще раньше в Японии, очень значительный процент таких активов уже "сгорел" в ходе финансового кризиса.

Собственник в стране, проводящей неолиберальную политику, существует в ситуации постоянной опасности (которая периодически реализуется) инфляционной и "биржевой" конфискации его активов. Сверх того, неолиберальная стратегия отнюдь не исключает налоговой конфискации накопленных активов и, наконец, весьма способствует их криминальной конфискации.

В конечном счете, собственнику, если он не может сохранить собственность, совершенно все равно, кто эту собственность у него конфискует - "рынок", бандиты или государство. И потому, в известном смысле, "неолиберализм" в его нынешней практической реализации может рассматриваться как своеобразный "рыночный конфискационный большевизм", как перераспределительная экономика, закамуфлированная в либеральные одежды. Отметим также, что, поскольку любая криминальная экономика тяготеет к перераспределительности, ее расцвет в последние два десятилетия не случаен.

Перечисленные моменты дают достаточные основания видеть в неолиберальной экономической стратегии в тех формах , в которых она до сих пор реализовалась, "плохой либерализм" и даже псевдолиберализм. Если в этом отношении существовали какие-то иллюзии, то сжатие фондовых рынков США и Европы, имевшее следствием конфискацию финансовых активов домашнего сектора на сумму в несколько триллионов долларов, - очевидно, не оставляет места для подобных иллюзий.

Неолиберальный либерализм - это такой "либерализм", который не обеспечивает экономический суверенитет личности, не позволяет создать более или менее мощную прослойку экономически суверенных личностей, угрожает экономическому суверенитету тех личностей, которые им уже обладают, и вообще находится в крупных неладах с интересами легитимных собственников, стимулируя вместе с тем образование и накопление криминальной собственности.

Реально в рамках неолиберальной экономической политики вообще не предусматривается механизмов для защиты экономического суверенитета личности. И, прежде всего, того круга лиц, который в старой экономической литературе именовался мелкой и средней буржуазией. Экономический суверенитет среднего класса и большинства представителей высшего класса - последовательно приносится в жертву политике создания глобального рынка. Который на практике возможен только в качестве рынка функционирующих под бюрократической опекой структур, с трудом выплывающих или просто тонущих в криминальном море.

Соответственно (даже безотносительно к тому, что состояние мировой экономики весьма способствует отходу от крайностей неолиберальной экономической политики), налицо потребность в либеральной альтернативе политике экономического неолиберализма. Потребность в такой либеральной альтернативе, в такой модификации экономической и финансовой политики в широком смысле слова, чтобы гарантировать (хотя бы в той степени, в какой это имело место в эпоху "бреттон-вудсской" экономики) защиту экономического суверенитета личности.

15.9. "Дрейф" от неолиберализма - возможные формы

Непосредственные стимулы к отходу от неолиберальной экономической политики (или, по крайней мере, от ее крайностей) создает развертывающийся в развитых странах финансовый кризис, а также депрессивное (или кризисное) состояние их экономик.

Как ни парадоксально, разделить в характере экономической ситуации понятия "кризис" и "депрессия" достаточно сложно. Если, например, темпы инфляции преуменьшаются официальной статистикой (а они, даже при благоприятной конъюнктуре, как правило, преуменьшаются в расчете на год на 1-2%), то темп роста ВВП автоматически преувеличивается.

Если в условиях "ползучего кризиса" такого рода преувеличения имеют место в течение ряда лет, то можно совершенно незаметно соскользнуть в довольно глубокую экономическую яму даже под аккомпанемент разговоров об "умеренном росте". В связи с этим отметим, что падение экспортных цен во второй половине 1990-х годов является индикатором того, что положение в мировой экономике уже тогда было неблагополучно. С тех пор оно, безусловно, стало гораздо хуже.

США сегодня толкают в сторону от неолиберальной экономической политики, помимо тотального кризиса финансовых рынков и слабого доллара, также огромный торговый дефицит и ставшее хронической институцией недоинвестирование экономики.

Японию толкает в сторону от неолиберального экономического курса превращение застоя экономики в долговременную тенденцию, которую не удается переломить уже десятилетие. А также - крайнее ослабление в связи с этим банковской системы, которая без правительственной поддержки в той или иной форме выглядит обреченной на крах. И потому для японского государства в настоящее время выглядит неизбежным принятие очень радикальных нерыночных мер для перелома столь плачевной ситуации как в финансовой сфере, так и в секторах реальной экономики.

Европа также страдает от комбинации финансового кризиса, промышленного застоя и множества корпоративных должников, способность которых на перспективу обслуживать долги выглядит сомнительной. Явный страх Европы (и особенно стран "зоны евро") перед возможностью провоцирования войной в Ираке крупномасштабного вооруженного конфликта на Ближнем Востоке - находится в прямой и непосредственной связи с неустойчивостью экономического положения и опасностью перехода экономики Европы в кризисный режим функционирования.

В общем и целом финансовое и экономическое положение развитых стран (США, Европа, Япония) по многим позициям сравнимо с таковым в 1930 г. Достаточно еще относительно небольшого ухудшения экономической ситуации - и плавная "кризисная" делиберализация экономик развитых стран станет неизбежной.

Вероятно, она уже и началась, проявляясь, прежде всего, в формах нормативной делиберализации (усложнение и ужесточение экономического и хозяйственного

законодательства), в нарастающем использовании мер по нетарифному регулированию рынков, а также в явном нежелании далее расширять ВТО.

Заметим, что сам форсированный обмен национальных денежных единиц на евро - является, в известной мере, нелиберальной мерой. И то же можно сказать в отношении планируемого "обновления" доллара, которое вполне может иметь следствием завершение "долларовой эпохи" в развитии мировой экономики.

Видимо, вопрос сейчас стоит так. Либо развитые страны, состояние экономики которых уже можно с достаточным основанием квалифицировать как кризисное, займутся антикризисным регулированием всерьез в непродолжительном будущем, либо они лишатся своего лидирующего положения в мировой экономической системе. Их способность влиять на другие страны резко понизится, что автоматически приведет к чему-то вроде прекращения платежей по большинству внешних долгов развитым странам.

В связи с этим отметим одно важное обстоятельство.

Ресурс военного принуждения, который развитые страны (в реальности на сегодняшний день прежде всего США) могут использовать для "компенсации" своей экономической кризисности - это оружие, безусловно, мощное и полезное, но не отменяющее проблемы экономической несостоятельности. Подчеркнем, что войны в Афганистане и в Ираке (наиболее яркие примеры применения данной технологии) - не дали (по состоянию на апрель-май 2003 г.) решающих позитивных эффектов для экономик главных участников - США и Великобритании.

Могут сказать, что эти эффекты появятся позже, когда на мировой рынок хлынет дешевая иракская нефть. Однако вопрос о том, когда она хлынет и в каких количествах - далек от окончательного решения. А вот система сопутствующих конъюнктурных рисков, связанных с указанными войнами, в последние месяцы быстро растет. Чему свидетельством, например, резкое наращивание терроризма во всем ближневосточном регионе и повышение общемировой активности мощных, разветвленных, транснациональных и трансграничных террористических организаций.

Борьба с этими рисками в условиях неолиберальной политики - просто невозможна. И сейчас есть достаточно серьезные основания полагать, что "война с терроризмом" вполне осознанно используется властными элитами в США в качестве повода для постепенного перехода к системе регулируемого рыночного хозяйства.

И если это так, то следует напомнить, как подобный переход осуществлялся в период кризиса 1929-1933 гг.

Тогда меры по антикризисному регулированию американской и мировой экономики были направлены на решение следующих задач:

1. Стабилизация финансовых рынков, и в особенности - кредитной системы; в том числе (на начальном этапе развития кризиса) за счет массированных эмиссионных вливаний.

2. Коль скоро кредитная система полностью утратила работоспособность (как в США в начале 30-х годов) - принятие чрезвычайных мер к ее восстановлению.

3. Уменьшение конъюнктурных рисков на собственных рынках (прежде всего, за счет их таможенной изоляции, а также девальвации национальных валют); соответственно, внутренние рынки "закрывались", причем все рекорды в этом отношении побили США.

4. Принятие мер по повышению сбалансированности системы внешнеэкономических обменов (прежде всего, за счет таможенного регулирования).

5. Принятие мер по повышению склонности частных инвесторов к инвестициям (в том числе за счет снижения конъюнктурных рисков, связанных с инвестициями, путем таможенного огораживания внутреннего рынка).

6. Компенсация дефицита склонности частных инвесторов к капиталовложениям за счет прямых крупномасштабных государственных инвестиций (в чем, опять-таки, США стали едва ли не лидером) и инвестиций по регулируемым кредитным каналам (это было особенно характерно для Японии и Германии).

С целью укрепления национальной финансовой системы ряд стран использовал в разгар кризиса 1930-х годов и такое нестандартное средство, как отказ от обслуживания внешних долгов, а фактически от выплаты внешних долгов. Как уже говорилось выше, помимо того, что были списаны репарационные долги Германии (1932 г.), Германия, Франция, Италия, Англия (!)плюс ряд мелких государств просто отказались обслуживать свой американский долг.

И США это были вынуждены "переварить".

Руководство США, конечно, не могло признать "неприличную манеру", в которой европейцы отказывались от выплаты американских долгов. Но оно, по существу, отнеслось с пониманием к позиции европейцев, которые действительно не могли в сложившейся ситуации, без крайне тяжелых последствий для собственных финансов и экономики, обслуживать американский долг. Фактически США молча согласились по полное списание безнадежных европейских долгов аналогично тому, как раньше европейские государства согласились на списание германского репарационного долга (что, правда, было оформлено соответствующим соглашением - формально Германия выкупила репарационный долг за незначительную сумму).

Можно предполагать, что в современных условиях дрейф в направлении от неолиберальной политики к нормальной либеральной экономике - приведет к реализации в той или иной комбинации комплекса мер, аналогичного приведенному. Включая списание всех безнадежных долгов.

Высокая вероятность такого поворота глобальных экономических тенденций определяется еще одним важным индикатором.

В ноябре 2001 г. КНР стала членом ВТО. И это при том, что КНР обладает гигантским государственным хозяйственным комплексом (все основные корпорации, предприятия и банки контролируются в КНР государством). Но появление данного нового члена в ВТО - показатель того, что враждебность к государственному предпринимательству на Западе ослабевает. И того, что при определенных экономических условиях реприватизация капиталоемких секторов экономики, которые частный сектор не в состоянии обеспечивать достаточным количеством инвестиций (особенно в кризисной или глубоко депрессионной обстановке), - вновь, как и после Второй мировой войны, окажется возможной и психологически приемлемой.

Напомним, что в 1980-е и 1990-е годы массированные приватизации были проведены в развитых странах по двум главным причинам. Во-первых, считалось (как показал опыт, совершенно ошибочно), что переход мировой экономики в "глобализованное" состояние в сжатое время возможен, и приватизации его существенно ускорят. Во-вторых, считалось, что приватизации так или иначе "обогатят" частный сектор.

Ни того, ни другого не произошло. Более того, приватизация энергетического сектора и отказ государства от финансирования программ его развития дединамизировали этот сектор практически во всех развитых странах (включая США), и тем самым оказали огромное отрицательное влияние на всю реальную экономику этих стран. В том числе - на развитие частного сектора, который, в конечном счете, потерял на приватизации много больше, чем выиграл.

Как говорится, овчинка не стоила выделки. И постепенно это осознается. А это, в свою очередь, наряду с инвестиционным кризисом, - в конечном счете почти наверняка

приведет к крупным изменениям в стратегии распределения экономических активов между государственным и частным секторами.

В 1930-е годы меры по делиберализации экономики развитых стран носили открытый, публичный характер.

В настоящее время они могут носить в значительной степени скрытый характер и выражаться, прежде всего, в расширении системы "руководства экономикой через окошко" (если воспользоваться соответствующим японским термином). То есть в усилении воздействий на агентов рынка по неформальным административным каналам и посредством нормативной делиберализации экономики (то есть расширения экономического законодательства таким образом, чтобы через него влиять на агентов рынка так же, как это осуществляется при административных воздействиях). И, помимо перечисленного, в "обходе" или игнорировании соглашений по линии ВТО, в их нейтрализации посредством "юридических ходов" и т.д.

В середине 1930-х годов, когда в США действовал таможенный тариф Смута-Хаули, таможенные сборы к объему облагаемого импорта достигли почти 65%. И даже в конце 1930-х годов они составляли 35-40% от стоимости облагаемого импорта.

То есть США боролись с кризисом у себя дома, не особенно стесняясь в выборе средств. Но, что характерно, США в эти же 1930-е годы буквально "достали" Англию и Японию проповедью свободной торговли. И это при том, что рынок Британской империи после установления "системы имперских преференций" был огорожен относительно невысокой (сравнительно с американской) таможенной стеной.

Развитые страны до того, как они ступили на путь неолиберальной экономической стратегии, были весьма склонны к проведению политики в духе "священного эгоизма".

Еще более явно они были склонны к этому в период проведения неолиберальной экономической стратегии, которая была сконструирована так, чтобы максимально ослабить позиции в мировой экономике стран с неразвитыми экономиками и слабыми валютами.

Нет сомнения, что они будут проявлять крайний экономический эгоизм и в дальнейшем. Поэтому, даже при фактическом отказе развитых стран от политики неолиберального образца, следует ожидать, что они, тем не менее, будут стремиться удержать в ее рамках страны, которым удалось навязать эту политику. И при этом наверняка будут делать вид, что их собственная экономическая политика не изменилась.

15.10. Диапазон альтернатив неолиберальной экономической политике

Радикальные изменения в экономической политике более вероятны, чем это обычно представляется на этапе, предшествующем таким изменениям.

Так, радикальный сдвиг в мировой экономической политике, приходящийся на период 1930-х годов, не был никем предвиден.

Точно так же не была предвидена послевоеннная мутация мировой экономической политики (и, прежде всего, массированные национализации, произведенные во всех развитых странах, а также появление многочисленных смешанных экономик в странах с низким уровнем экономического развития).

О грядущей полной деметаллизации денег еще в 1960-е годы тоже никто не думал.

Полная смена экономической парадигмы около 1980 г., связанная с переходом к неолиберальной модели экономической политики, проведенная без всяких

консультаций с публикой, которой она непосредственно касалась, - заметим, опять-таки была для этой публики полной неожиданностью.

О возможности трансформации экономической политики бывших социалистических стран Восточной Европы, из "социалистической" в неолиберальную - также никто не задумывался всерьез вплоть до непосредственного начала этого процесса.

Не была предвидена и неэффективность неолиберальной экономической модели, ее склонность генерировать долговые ловушки, эффекты дезинвестирования, наконец, просто криминальный капитал, способный эффективно замещать обычный "легальный" национальный капитал.

Такое "чудо", как сокращение рыночной капитализации активов экономики США и Европы на 19 трлн. долл., - для кругов, ориентирующихся на неолиберальную экономическую модель, также, видимо, оказалось неожиданностью.

Наконец в 1980 г., когда запускался "мотор" неолиберальной экономической политики, которая должна была создать "глобальную экономику", - мало кто предполагал, что реальным косвенным результатом этой политики будет не "глобальная экономика", а превращение Китая в страну с промышленным производством, превышающим американское. И, тем более, вряд ли кто-либо планировал, что "неолиберализм" парализует развитие реального сектора экономик США, Европы и Японии, (и, соответственно, сделает невозможным создание интегрированной мировой экономики с "Западным" ядром).

Изобилие подобных неожиданностей - заставляет считаться с возможностью очень глубокой мутации экономической политики развитых стран (а также всех тех стран, которые находятся под их влиянием) безотносительно к тому, насколько пострадали экономики США, Европы и Японии от неурядиц в финансовой сфере.

Предпосылки для такой мутации налицо.

В известном смысле обстановка сейчас примерно такова, какой она была после завершения Второй мировой войны. Тогда сообщество стран с рыночными экономиками оказалось перед лицом мощного конкурента с динамичной экономикой - в виде СССР, а затем и соцлагеря.

Как по этой причине, так и, отчасти, по внутриполитическим причинам, сообщество стран с рыночными экономиками оказалось перед необходимостью резко динамизировать свое экономическое развитие. Ни кризис, ни хроническая депрессия в сложившейся обстановке были для них недопустимы.

Соответственно, денежная система была заблаговременно (соглашениями в Бреттон-Вудссе) адаптирована к потребностям обеспечения быстрого экономического роста. А затем экономическая политика была стратегически перестроена таким образом, чтобы этот рост стал реально возможен (4).

В настоящее время сообщество развитых стран также оказалось перед лицом сверхмощного конкурента - Китая, а западное предпринимательское сообщество - перед лицом мощного конкурента в виде совокупного восточноазиатского предпринимательского сообщества (5).

Причем Китай сейчас поставил и решает задачу учетверения ВВП за 20 лет (что соответствует росту промышленного производства в 5 раз). И есть достаточные основания считать, что он эту задачу решить в состоянии. Но неолиберальная экономическая политика "западного" хозяйственного ядра отнюдь не способствует динамичному развитию реального сектора (точно так же, как и модель либеральной экономической политики, реализованная в 1920-е годы).

При этом, еще раз повторим, нередко обсуждаемая в прессе возможность "военной" остановки экономической гонки, которую Китай навязывает своим западным

конкурентам, - с экономической точки зрения неэффективна, поскольку приведет к появлению в мировом (и прежде всего именно в западном) экономическом пространстве новой системы неприемлемых конъюнктурных рисков. Не говоря уже о крайне катастрофических военных последствиях подобного сценария для всего мира.

И потому объективные предпосылки для резкого изменения развитыми странами своей экономической политики налицо.

В ситуации отказа от неолиберальной экономической парадигмы возможен ввод в действие ряда альтернативных экономических парадигм (и соответствующих им вариантов экономической политики).

В том числе ориентированных на приоритетное решение задач:

(1) обеспечения максимальной защищенности экономической суверенности личности;

(2) модернизации-развития, в том числе в форме приоритетности задачи развития и качественного совершенствования экономики;

(3) максимизации социальной защищенности личности (табл. 14.1).

О приоритетном решении задачи максимизации социальной защищенности личности речь может идти только в условиях экономик с значительным уровнем развития, то есть практически - в условиях развитых экономик и экономик, приближающихся к ним по уровню (с очень высокой долей бюджетного перераспределения ВВП, высокоэффективными предпринимательскими сообществами, высокой конкурентоспособностью экономики и сильными валютами).

В связи с этим значительный интерес представляет вопрос: в течение какого времени развитые экономики в состоянии функционировать в неолиберальном режиме, не теряя способности проводить стратегию высокого уровня социальной защищенности личности. Судя по темпам ослабления экономики США - никак не больше еще четверти столетия.

Таблица 15.1

Функциональные и инструментальные переменные экономической политики

		Оптимизируются			
		Экономическая суверенность личности (1)	темпы роста (2)	социальная защищен-ность (3)	Интеграция, отказ от ЭС (4)
1.	Защищенность денег от обесценения				
1.1.	МДс	Да	возм.	?	
1.2.	БВд	Да	возм.	возм.	
1.3.	Дд		возм.	возм.	да
1.4.	СМк	Нет	да		нет
2.	Госсектор как генератор фин. ресурсов:				
2.1.	Для ККп	допуст.	да		нет
2.2.	Для бюджета	допуст.		да	нет
3.	Открытость				
3.1.	Пр	допуст.	да	допуст.	
3.2.	Улвэс	допуст.	да	допуст.	
3.3.	Глвэс	Нет	нет	?	да
4.	Контроль за фин. рынками	Да	да	да	нет

Условные обозначения:

МДс - Денежные системы, основывающиеся на принципе привязки денег к благородным металлам.

БВд - Бреттон-вудсская денежная система.

Дд - Деметаллизованные деньги, стоимость которых определяется Центральным банком и рынком.

СМк - Система множественных курсов.

ККп - Капиталовложения в капиталоемкие проекты.

Пр - Протекционистская политика.

УЛвэс - Умеренная либерализация внешнеэкономических связей (как в 1950-е и 1960-е годы)

ГЛвэс - Гиперлиберализация внешнеэкономических связей, характерная для периода господства бреттон-вудсской валютной системы.

ЭС - Экономический суверенитет.

При отказе от неолиберальной экономической парадигмы в современных условиях наиболее вероятен переход к стратегии, предполагающей приоритетность решения задач модернизации-развития. Это относится даже к США, которые стоят перед необходимостью обновления всей инфраструктуры экономики, что требует огромных затрат и невозможно без повышения доли капиталовложений в основные фонды в ВВП США.

А это, в свою очередь, невозможно без частичного возврата к модели экономической политики эпохи "Нового курса". В частности, заметим, что в 1960-е - 1970-е годы предполагалось, что в 2000 г. США будут производить и потреблять

примерно 250 млн. т стали и 8 трлн. квтч. электроэнергии, то есть ровно вдвое больше, чем ныне (6).

Сохранение США большей части мировых экономических (а значит, и всех других) позиций - невозможно без реализации соответствующей программы развития до 2020 г.

В таблице 15.1 в обобщенном виде характеризуются "чистые" экономические стратегии, каждая из которых ориентирована на решение какой-то определенной задачи. На самом деле, конечно, реализуются, как правило, смешанные экономические стратегии, построенные на принципе высокой приоритетности нескольких задач.

Правда, стратегия лишения экономик суверенитета в рамках программы неолиберализации-глобализации - проводилась в "почти чистом" варианте. Несмотря на то, что эта стратегия обходилась очень дорого не только развивающимся, но и развитым странам (в силу дединамизации реального сектора).

"Чистая стратегия" нацеленная на решение задачи максимизации экономического суверенитета личности, по-видимому, вообще невозможна. Она всегда должна необходимым образом комбинироваться с стратегией "модернизации-развития", так как экономический рост сам по себе создает условия, благоприятствующие сохранению наличных экономически суверенных личностей и появлению новых таких личностей.

Заметим, что так было в XIX веке и вплоть по 1914 г., когда развитие мировой экономики осуществлялось в формах, обеспечивающих очень высокий уровень экономической суверенности личности (благодаря низким налогам и жесткой привязке денег к золоту и серебру, что исключало возможность конфискации активов домашнего сектора как финансовыми кризисами, так и инфляцией).

Видимо, необходимым условием существенного повышения экономической суверенности личности в современных условиях является отказ от системы деметаллизованных денег.

Курс такого рода денег можно считать рыночным курсом только в том случае, если забыть, что основным фактором, который определяет ту или другую его величину, является политика Центральной банковской системы (в США - ФРС), а также ряд других факторов (например, уровень выплат по внешнему долгу, возможности валютных заимствований на внешнем рынке и т.д.)

В ситуации заниженного валютного курса (и, соответственно, дорогого импорта) система цен всегда резко отличается по структуре от системы цен в развитых странах с сильными валютами. И, если считать, что системы цен стран с сильными валютами оптимальны в первом приближении (а это действительно так), то системы цен стран со слабыми валютами, курс которых сильно занижен (таково ныне положение с валютами большинства стран) - иногда очень далеки от оптимальности.

Необходимым условием восстановления подлинной, а не условной рыночности цен (и эффективности ценовых систем) является возврат к системе "металлизованных денег". То есть к системе, в которой стоимость денег прямо (как в эпоху золотого стандарта) или косвенно (как в эпоху "бреттон-вудсских денег") связана с золотом. Восстановление связи денег с золотом необходимо, поскольку в отсутствие таковой деньги превращаются, говоря словами Сталина, "в дензнаки", и по своей реальной функции в опасной степени приближаются к обычным акциям.

Видимо, стратегия развития-модернизации может проводиться и без привязанных к благородным металлам денег, но лишь при наличии достаточно жесткого валютного регулирования. Причем в этой ситуации такая стратегия плохо совместима со стратегией поддержания экономической суверенности индивида (по крайней мере, представителей средних классов) на социально приемлемом уровне.

В отсутствие чрезвычайных условий целесообразным, конечно, является режим "металлизованных денег" при наличии мягкого валютного регулирования. То есть, в каком-то смысле, копирование такой ситуации в области денежного обращения и валютного контроля, которая существовала в 1950-е и 1960-е годы.

Система "бретон-вудсских денег" или аналогичная ей, предлагавшаяся Кейнсом (с использованием нескольких резервных валют) хороша всем. За исключением того, что она не обеспечивает максимизацию темпов перераспределения собственности через финансовые рынки.

Однако эксперимент проделан. И он показал, что максимизация перераспределительной способности финансовой системы - это одно, а максимизация собственности и того, что можно назвать либерализационным ресурсом (прибыль и доходы типа прибыли за вычетом налогов) - это совсем другое. Эксперимент этот, продолжавшийся четверть столетия, показал также, что система деметаллизованных денег даже не увеличивает заметным образом инвестиционный потенциал экономики (то есть долю в ВВП инвестиций в основные фонды).

Наоборот, оказалось, что эта система, вкупе с системой либерализованных финансовых рынков, инвестиционный потенциал экономики понижает. То есть она порождает проблемы, но не решает их. Единственное "достижение" эпохи деметаллизованных денег - это то, что доллар сохранил позиции единственной "мировой валюты" в течение еще четверти столетия (после того, как принцип отвязки доллара от золота был утвержден ямайкскими соглашениями). Но сегодня мы видим, что и доллар, в конце концов, оказывается вынужден "разделить валютный престол" с евро.

И это, опять-таки, та самая ситуация, о которой можно сказать, что "игра явно не стоила свеч".

15.11. Модернизационная альтернатива неолиберальной экономической политике.

Мировая экономика, собственно, уже проходила через этап эффективной модернизационной политики (в 1950-е - 1960-е годы и отчасти в 1970-е годы).

Экономическая политика, которую проводили в последние 20 лет КНР, Индия и Иран, а в 1980-е годы также Тайвань, Южная Корея и некоторые другие страны, - аналогична модели модернизационной политики, реализованной в 1950-е и 1960-е годы в предельно широких масштабах (далее - "модель 50-60"). И эта политика, как и тогда, дала прекрасные экономические результаты.

Характерные особенности "модели 50-60" следующие:

1. Регулируемые валютные потоки при сохранении, в принципе, привязки национальных денежных единиц к золоту.

2. Широкое присутствие государства в капиталоемких отраслях экономики и в кредитной системе.

3. Специализация кредитных учреждений (что позволяло эффективно управлять валютными потоками).

4. Следование принципу оптимизации таможенной защиты внутреннего рынка при избежании его чрезмерного обложения.

5. Минимизация конъюнктурных рисков для инвесторов на внутреннем рынке, в том числе путем таможенной защиты и резервирования внутреннего рынка в основном за местными предпринимателями (тем самым автоматически создавались условия, повышающие склонность частных инвесторов к инвестициям).

6. Частичное регулирование ценового поля.

7. Компенсация государством, по различным каналам, дефицита способности частных инвесторов обеспечить экономику необходимыми капиталовложениями.

8. Высокая степень адаптированности экономической политики (включая политику присутствия государства в сфере собственности) к конкретным условиям экономической обстановки; соответственно, значительные вариации конкретных параметров экономической политики.

"Модель 50-60" основывалась на том принципе, что экономическое регулирование не должно замещать рыночные силы там, где они действовали достаточно эффективно, но должно компенсировать дефициты эффективности рыночного механизма. Как в целом, так и в частности (и, прежде всего, дефицит способности чисто рыночных сил при данных обстоятельствах формировать инвестиционные ресурсы).

Соответственно, практически всеми государствами в 1950-е и 1960-е годы экономическая политика проводилась исходя из того, чтобы параметры системы оптимизационного управления экономики оказывались максимально адаптированы к экономической обстановке. Насколько менялась специфика этой обстановки (и специфика дефицита эффективности рыночных сил), настолько корректировалась и политика экономического управления и регулирования.

Нетрудно видеть, что неолиберальная экономическая политика базируется на совершенно иных основаниях:

1. Рыночный механизм совершенен. Дефициты его эффективности не нуждаются в компенсации. Если нет инфляции, то этих дефицитов, якобы, вообще нет. Что, конечно, не так хотя бы, например, потому, что эффективность работы рыночной системы в целом прямо и непосредственно зависит от эффективности предпринимательского сообщества. И потому, что существуют такие явления, как дефицит конкурентоспособности, конъюнктурные риски и пр., оказывающие огромное влияние на поведение агентов рынка.

2. Экономическая политика должна адаптироваться не столько к ситуации внутри данного рыночного модуля (за исключением фактора внешней задолженности), сколько к ситуации вне него, на мировых рынках.

С последовательно проведенной неолиберальной точки зрения в известном смысле (если не принимать в расчет такие параметры как бюджет, задолженность и т.п.) индивидуальных хозяйственных модулей не существует, а существует лишь мировое рыночное хозяйство.

Отсюда и тезисы о ненужности государственного регулирования экономики (помимо того, которое могут осуществлять Центральная банковская система и МВФ) и необходимости унификации экономической политики. Отсюда и знаменитые "схоластические" рекомендации МВФ, которые его высшие чиновники ныне сквозь зубы признают ошибочными.

Описанная выше "модель 50-60" вполне соответствовала вековым тенденциям изменения экономической политики в направлении увеличения объема регулировочных воздействий на экономику. А эти тенденции, по большому счету, коренились в том важном обстоятельстве, что, по мере усложнения экономики, дефицит способности рыночного механизма координировать экономические процессы возрастает.

Неолиберальная же экономическая парадигма эти обстоятельства не учитывает и указанным вековым тенденциям совершенно явным образом противоречит.

Она не соответствует и другой, неуклонно проявлявшей себя и до XX века, и в XX веке тенденции - к увеличению системного разнообразия мировой экономики. Которая получила активные импульсы в результате двух мировых войн, оказавшихся мощными

генераторами эффектов системного разнообразия индивидуальных хозяйственных модулей.

Если долгосрочные тенденции развития мировой экономики о чем-то говорят, так это о том, что ей противопоказана системная унификация под любым соусом - хоть под "социалистическим" , хоть под "неолиберальным". И "модель 50-60" (именно потому, что она предполагает адаптацию экономической политики к конкретным условиям и значительный уровень системного разнообразия мирового рыночного хозяйства) сегодня в наибольшей степени соответствует экономическим реалиям.

И потому, как представляется, возврат к этой модели, равно как и возврат к "настоящим деньгам", - лишь вопрос времени.

15.12. "Китайская модель" как конкурент неолиберальной экономической программы

Среди моделей экономической политики, реализуемых в русле "модели 50-60", заслуживает внимания "китайская модель" в том виде, какой она приняла в середине 1990-х годов.

Ее характерными особенностями являются:

1. Крупные размеры госсектора (фактически государство в 2000 г. контролировало или являлось 100%-ным собственником почти всех крупнейших компаний и всей банковской системы за пределами Гонконга).

2. Эффективная работа кредитного сектора как инструмента перераспределения финансовых ресурсов на инвестиционные цели.

3. Активная валютная политика с целью недопущения утечки капитала.

4. Финансирование основной части капиталовложений государством, в том числе практически всех капиталовложений в капиталоемкие отрасли. Это финансирование идет по преимуществу через внебюджетные каналы, через контролируемые государством предприятия, и по кредитным каналам (что не представляет собой ничего нового, но в Китае практикуется с особым размахом).

5. Очень крупные собственные капиталовложения государства в развитие экспортных производств и инфраструктуру свободных экономических зон. Что, в свою очередь, делало эти отрасли и зоны весьма привлекательными для иностранных инвесторов, специализировавшихся в основном именно на создании экспортных производств.

6. Концентрация частного капитала в отраслях с низкой фондоемкостью.

7. Очень высокие темпы роста экономики в целом и еще более высокие темпы роста негосударственного сектора.

8. Сравнительно низкий уровень налогообложения, и в том числе налогообложения личных доходов.

9. В результате - очень быстрый рост финансовых ресурсов домашнего сектора, которые уже достигли грандиозных размеров. Что позволило запустить в действие механизм перераспределения финансовых ресурсов через фондовую биржу.

Отметим, что инфляционная фаза развития китайской экономики приходится на 1986-1988 гг. и 1992-1994 гг. (что, видимо, было связано с попытками использовать "эмиссионную накачку" для финансирования развития частного сектора).

Специфическим для Китая является привлечение в крупных размерах внешнего капитала. Фактически это в основном китайский капитал, в том числе капитал китайцев из Гонконга и Юго-Восточной Азии. Этот капитал уже занял в экономике КНР то место, которое ранее в нем мог занять западный капитал.

В качестве члена ВТО КНР в настоящее время "открывает ворота" и для западного капитала. Но на данной стадии развития собственной китайской экономики и его финансовых рынков - западный капитал войти в сколько-нибудь значительном количестве через эти ворота уже не в состоянии.

То есть Китай в полной мере усвоил уроки западного капитализма: его экономика, как и экономики всех вообще развитых стран, "открывается" только после того, как она достигла высокой системной устойчивости и конкурентоспособности.

Китайская модель - это классическая модель развития капитализма на базе принципа "обмена" государственного присутствия в экономике и активных экономических функций государства - на низкие налоги и создание государством экономической среды, максимально благоприятствующей развитию частного сектора. И все это - при постепенном ограничении государственных экономических функций по мере роста экономической дееспособности негосударственного сектора.

Китай по тем данным, которые фигурируют в мировой литературе по экономическим сопоставлениям, уже обошел США по размерам промышленного производства. По ряду оценок, он уже сопоставим с Америкой (или даже обошел США) и по объему ВВП. Экспорт КНР по масштабам приближается к половине американского экспорта (если учитывать теневой экспорт, то вероятно, Китай уже превысил половину американского уровня). По экспорту добавленной стоимости разрыв между экономиками США и КНР, видимо, также невелик, если он вообще имеет место.

С учетом сказанного можно предполагать, что глобальный кризис неолиберальной экономической модели связан в большой степени с тем, что она достаточно неожиданно столкнулась на мировом рынке с "китайской экономической моделью". А также с тем обстоятельством, что подобная модель, в тех или иных вариациях, оказалась типичной для всех восточноазиатских стран на этапе создания первичного экспортного потенциала. В китайском случае особую роль сыграли лишь огромные масштабы экономики и, соответственно, мирохозяйственного влияния данной модели.

Заложенный в основу этой модели принцип обмена значительного государственного присутствия в экономике на низкий уровень налогообложения частного сектора - заслуживает самого пристального внимания.

Он заслуживает особого внимания хотя бы потому, что в мире имеется немало стран, в которых перестройка экономики на основе этого принципа при одновременном блокировании утечки капитала - несомненно, может дать очень крупный результат в части экономического развития и роста.

По этой же причине на "китайскую модель" следовало бы обратить самое пристальное внимание и сообществу экономистов России.

Глава 16. Почему неолиберализм "не работает" в России

16.1. О неадекватности объяснений российского экономического провала недостатком экономического либерализма

Минувшее десятилетие было десятилетием достаточно настойчивых попыток приложения неолиберальных доктрин к российской экономике. Эксперимент был поставлен фундаментально. Он не удался. И первый российский президент Б.Ельцин, как известно, просил у граждан прощения именно за то, что в его правление в России была предпринята попытка реализации неолиберальных доктрин на практике.

Объяснение грандиозного российского провала у неолибералов одно - неолиберальный курс проводился недостаточно энергично. Если учесть, что промышленное производство в России с 1989 г. по 1999 г. упало почти на 2/3 и страна лишилась около 1/3 производственного потенциала, с этим трудно согласиться. Такого рода последствий экономических экспериментов мировая экономика до сих пор не знала.

Б.Ельцин действительно дал неолибералам "карт-бланш", и они им воспользовались. Но "машина не заработала".

А вот о том, почему она не заработала, следует поговорить.

У либеральных экономистов пользуется популярностью тезис А.Смита: "Для того, чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей степени благосостояния, нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в управлении, все остальное сделает естественный ход вещей". С неолиберальной точки зрения эта формула верна при всех обстоятельствах.

Однако, даже согласно А.Смиту, она верна с определенными ограничениями и при определенных условиях. А.Смит, как известно, признавал допустимость государственного регулирования экономических процессов в значительном числе случаев, если оно продиктовано, как он выражался, здравым смыслом (1). Основная разница между А. Смитом и современными неолибералами, по крайней мере в российском варианте, состоит в том, что они считают недопустимым государственное вмешательство в экономические процессы и тогда, когда оно прямо диктуется соображениями здравого смысла.

Адам Смит, как известно, строил свою концепцию рыночной регуляции на постулате о существовании неких естественных цен, около которых под действием конкурентных сил и колеблются фактические цены.

В эпоху металлических денег и ограниченного наличия в обороте бумажных денег, свободно обменивающихся на благородные металлы (и действительно стабильных или очень медленно меняющихся цен), постулат о естественных ценах выглядел правдоподобным. Однако применительно к современным условиям постулат об естественных ценах не может быть принят уже потому, что цена в современных условиях - продукт не только отношений на рынке, но и огромного количества регулируемых факторов.

Открытие Адама Смита было велико - он обнаружил механизм рыночной саморегуляции экономических процессов. Как всякий первооткрыватель, он был склонен преувеличивать значение своего открытия (и, соответственно, экономическое значение чисто рыночных факторов). И это понятно. Но непонятно, как можно исходить из мнения А.Смита, как догмы, сегодня.

В эпоху Адама Смита были известные основания для выдвижения тезиса о неограниченных возможностях рыночной регуляции экономических процессов. Но в наше время, когда все без исключения развитые рыночные экономики в своем

настоящем виде являются чисто искусственными образованиями, сформировавшимися в ходе многочисленных перестроек, для такого вывода оснований нет.

Впрочем, взгляды А.Смита далеко не разделялись и его современниками (теми, кто практически, по роду своей деятельности, должен был принимать экономически значимые решения). Так, видный политический деятель США А.Гамильтон, бывший при президенте Т.Джефферсоне министром финансов США, именовал взгляды Адама Смита "фантазиями". И влияние взглядов Адама Смита на экономическую политику новообразовавшихся Соединенных Штатов было много меньше, чем на экономический курс современной России.

А.Гамильтон разработал 10-летний план строительства государственных дорог и каналов, или, говоря современным языком, план развития инфраструктуры экономики. А уже в 1816 г. был подписан закон о Протекционистском тарифе. И вплоть до 1939 г. средний уровень обложения импорта в США составлял не менее 35%. Все это называлось в начале XIX века "американской системой".

Достаточно очевидно, что, если бы нечто подобное было проделано в современной России, то неолибералами это было бы встречено в штыки.

Неверно, что экономической науки не существовало до Адама Смита. Но до Адама Смита экономическая наука рассматривала государство как важнейший экономический фактор. После же возникновения классической экономической теории (и в условиях прекращения торговых войн) экономическая теория надолго утратила интерес к фактору государства.

Однако в последние десятилетия (и особенно в последние два десятилетия) он вновь возродился. Благодаря успехам исследований в области институциональной теории мы сегодня можем совершенно определенно сказать, чем занимается государство, зачем оно нужно экономике, почему экономика не могла обойтись без государства во времена Адама Смита и почему оно не может обойтись без него сейчас.

ОСНОВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ОНО СОЗДАЕТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ (И, В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ СЛОВА, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БАЗУ) ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА НА ДАННОЙ ТЕРРИТОРИИ КАК В ДАННЫЙ МОМЕНТ, ТАК И В БУДУЩЕМ.

Во времена Адама Смита государство создавало эти предпосылки, устанавливая протекционистские тарифы, открывая своими пушками для английских предпринимателей новые рынки и захватывая новые хозяйственные территории.

Сейчас оно создает такие предпосылки (помимо того, что оно обеспечивает нормативно-правовые условия протекания экономических процессов) за счет капиталовложений в инфраструктуру, НИОКР, "человеческий материал" (затраты на образование и здравоохранение), за счет создания антимонопольного законодательства, регулирования условий конкуренции. А также - выступая в качестве прямого и непосредственного агента рынка в тех случаях, когда, в соответствии с требованиями "здравого смысла" (как выражался Адам Смит), это необходимо.

Поскольку в развитых странах институциональные предпосылки для эффективного функционирования рыночных отношений созданы давно, этот фактор вплоть до 1980-х годов был вне поля зрения большей части специалистов по экономической теории. И это способствовало распространению той точки зрения, что рыночный механизм работает "сам" и не нуждается для своей работы в институциональной базе и сопряженных с ней системных условиях.

В крайнем виде эта точка зрения характерна для российских неолибералов. Однако они усвоили ее именно тогда, когда данная точка зрения, в результате развития исследований институциональной ориентации, окончательно устарела.

16.2. Государство-инвестор и эффективное местное предпринимательское сообщество, как основные факторы работоспособности рыночной экономики

Первая и главная функция государства в условиях формирующейся рыночной системы - способствование развитию ключевого специфического института, необходимого для эффективного функционирования рыночного хозяйства. А именно - местного предпринимательского сообщества. Во всяком случае, именно так обстояли дела в XVII - XIX веках и на протяжении большей части XX века. Нет эффективного предпринимательского сообщества - нет и эффективной рыночной экономики.

Как ни парадоксально, неолибералы эту очевидность упускают из виду.

А упускать ее нельзя. Достаточное условие невозможности реализовать неолиберальный экономической проект в России - низкая эффективность предпринимательского сообщества.

И дело вовсе не в его пресловутой криминализованности. Уровень криминализованности китайского предпринимательского сообщества - определенно выше, чем уровень криминализованности российского сообщества. Но это не мешает экономике Китая быть одной из наиболее динамичных в мире.

Первоочередное значение в нашем российском случае имеет, прежде всего, то, что большинство российских предпринимателей "не хочет" вкладывать деньги в капиталоемкие проекты (и вообще предпочитает избегать инвестиций в реальный сектор). И в этом отношении российские предприниматели мало чем отличаются от представителей других молодых предпринимательских сообществ. Это своего рода "болезнь роста". Но она есть, и с ней нужно считаться.

Между тем, неолибералы не видят самой болезни и не видят ее неизбежности на определенном этапе развития российского предпринимательского сообщества. Они вообще не понимают, что дефицит склонности предпринимателей к инвестициям - нередкое явление. И что еще более распространенное явление - избирательность в этой склонности.

Как хорошо известно и показано выше, заболевают "болезнью нежелания инвестировать" и зрелые предпринимательские сообщества (если риски, связанные с инвестициями, представляются чрезмерными, а прибыль - недостаточной). И тогда рыночный механизм утрачивает способность эффективной работы даже в условиях развитых стран, как он утратил ее ныне в России.

Нечто в этом духе было в 1930-е годы, после кризиса 1929 г. в США и многих европейских странах, а также в послевоенной Западной Европе.

Выход, как известно, был найден в том, что государство, по крайней мере отчасти, заменило частных инвесторов. И начало вкладывать средства в те отрасли экономики, которые, с точки зрения частного капитала, не были привлекательны в качестве объектов для инвестиций. Тем самым государство создавало предпосылки для расширения объема операций частного сектора в будущем, а отчасти - и стимулировало его текущую активность.

В результате в тех же США в конце 1930-х годов доля государства в производственных инвестициях достигла 39%. И даже в 1960-е годы она составляла для нового строительства около 20%, а остальное производственное строительство финансировалось почти целиком за счет амортизационных отчислений, в соответствии с законодательно установленными (государством!) нормативами.

В общем итоге к середине 1980-х годов американское государство вложило в экономику США (преимущественно в инфраструктуру) 3 трлн. долл.

В послевоенной Европе предприниматели опять-таки не хотели вкладывать деньги в капиталоемкие проекты. И их также пришлось заменить государству и госсектору. А если бы эта замена не была произведена, то база развития предпринимательского сообщества Европы оказалась бы существенно суженной. Даже в Англии, классической стране экономического либерализма, доля государства в производственных капиталовложениях в 1960-е - 1970-е годы составляла около 50%.

Формула эффективного хозяйства такова: если предприниматели не хотят вкладывать деньги в производство, их должно замещать государство. Когда у предпринимателей появляется склонность вкладывать деньги в производство, создаются предпосылки для ухода государства из экономики. Когда крупные корпоративные структуры в качестве инвесторов оказываются в состоянии полностью заменить государство, оно должно вообще уходить из экономики (за общеизвестными исключениями, связанными с так называемыми "критическими сферами национальной безопасности").

Вроде все это понятно и фактически очевидно.

На неолибералам это непонятно.

Непонятно им, прежде всего, что Россия находится на той фазе развития рыночного хозяйства, для которой характерно нежелание предпринимателей инвестировать в производство (в особенности в капиталоемкие проекты). И все их калькуляции строятся на той посылке, что в этом отношении в России дела обстоят так же, как в развитых странах.

В связи с проблемой инвестиций необходимо констатировать второе принципиальное обстоятельство, почему ВЗГЛЯДЫ АДАМА СМИТА НЕ МОГУТ БЫТЬ ПРИНЯТЫ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ БЕЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ КОРРЕКЦИИ. Экономика во времена Адама Смита не нуждалась в значительных капиталовложениях, ее фондоемкость была относительно невелика, тогда как норма прибыли, наоборот, весьма значительна. В современных условиях все обстоит наоборот.

Соответственно, эффективность современной экономики оказывается в сильнейшей зависимости от эффективности механизмов, способных обеспечивать инвестиционный сектор финансовыми ресурсами. И, прежде всего, поскольку речь идет о чисто рыночных инструментах снабжения инвестиционного сектора финансовыми ресурсами, - от эффективности кредитной системы и фондового рынка. Не работают обе эти системы - нужно заменять их системой регулируемого финансирования экономики (и в том числе, при необходимости, через госсектор и бюджет).

Все эти обстоятельства проходят мимо внимания сторонников неолиберализма. Выступая под флагом монетаризма, они, тем не менее, не улавливают связи между эффективностью современного варианта рыночного хозяйства и эффективностью обслуживающей его системы финансовых рынков и кредитной системы в целом. Проблема рассматривается так, как если бы эта связь вообще не существовала. Однако в том-то и дело, что она существует.

Неолибералы не понимают, что российский кризис - это, прежде всего, кризис денежно-кредитной системы и финансовых рынков, а не продукт "дефицита либерализованности"

Кредитная система и фондовые рынки (и особенно рынки корпоративных ценных бумаг -акций и облигаций) - это инструменты перераспределения финансовых ресурсов. Если эти рынки не в состоянии обеспечивать потребности реального сектора в финансовых ресурсах (и в том числе для инвестиционных целей), то эффективное функционирование рыночного хозяйства в либерализованном режиме оказывается невозможно.

А в России, скажем откровенно, ни фондовый рынок, ни кредитная система не способны при современном своем состоянии, работая в нерегулируемом режиме, обеспечить потребности реального сектора в финансовых ресурсах. По состоянию на 1 сентября 1999 г. рыночная стоимость 200 крупнейших российских промышленных компаний составляла около 30 млрд. долл. (2). В частности, рыночная стоимость Газпрома составляла всего несколько миллиардов долларов (то есть была занижена, по крайней мере, в 20 раз).

С тех пор (по состоянию на начало 2003 г.) фондовый рынок России несколько "подрос" и оценивается, на начало 2003 г., более чем в 100 млрд. долл.. Но и сейчас он недооценен, как минимум, раз в 10. Какие финансовые ресурсы предприятия могут получить из фондового рынка, не способного оценить реальную стоимость их активов и почти не реагирующего даже на фактор прибыли (а ведь она у ряда российских "голубых фишек" весьма велика)? Ответ очевиден.

Но, поскольку рыночная стоимость российских компаний незначительна, они не располагают возможностями залогового обеспечения кредита. Крупные кредиты им вообще, как правило, недоступны. Из-за несостоятельности российской кредитной системы они не в состоянии, даже при наличии возможностей залогового обеспечения кредита, получать необходимые кредиты на отечественном рынке.

Однако при такой ничтожной стоимости акций положение российских предприятий оказывается чрезвычайно неустойчивым (почти каждое из них работает под постоянной угрозой перемены владельцев). В этих условиях стратегическое планирование деятельности компаний становится невозможным - все "живут одним днем".

В ситуации, когда акции даже первоклассных компаний ничего не стоят, всегда выгоднее скупать акции, чем вкладывать деньги в производство. ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ВСЯ РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ЦЕЛОМ СТОИТ НА РЫНКЕ СТОЛЬКО ЖЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ОДНА КОМПАНИЯ ИЗ ЧИСЛА 500 КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ, НИКАКИЕ СЕРЬЕЗНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ С ЗАПАДА ИЛИ С ВОСТОКА В ПРИНЦИПЕ НЕВОЗМОЖНЫ. Как это ни странно, но ни отечественные неолибералы, ни их советчики из развитых стран этого-то и не понимают.

Ну и что может дать в такой ситуации дополнительная либерализация или даже ввод в коммерческий оборот земли? Они лишь в состоянии увеличить общую неустойчивость хозяйственной системы и уменьшить склонность предпринимателей к производственным инвестициям. Снижение налога на добавленную стоимость (НДС) и налогов на компании - в этой ситуации лишь создает дополнительный ресурс для вывоза капитала.

16.3. Государство и работоспособность кредитной системы

Фундаментальная особенность российской экономики - это то, что она работает без серьезной кредитной поддержки. Суммарные активы российской банковской системы по курсу составляют чуть более 20 млрд. долл., а считая по паритету покупательной способности рубля, - около 40 млрд. долл. Соответственно, кредитная система России не в состоянии (даже если бы хозяева банков этого хотели) кредитовать предприятия реального сектора в заметных масштабах. А хозяева банков кредитовать еще и не слишком хотят, опасаясь связанных с неустойчивостью предприятий кредитных рисков.

Такая кредитная система не в состоянии не только финансировать инвестиции, но даже обеспечивать пополнение денежных оборотных средств. Проблема неплатежей

существует до сих пор именно потому, что деньги предприятий на расчетных счетах в последние годы примерно втрое уступали величине, которая оптимальна при данном объеме производства.

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЛИШЕННЫЕ ПОДДЕРЖКИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ, КОНКУРИРУЮТ С КОМПАНИЯМИ, ПОЛЬЗУЮЩИМИСЯ МОЩНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ЧУЖОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ. Причем конкурируют в условиях, когда эта поддержка (если ее считать по доле заемных средств в активах) примерно удваивает рыночные силы их зарубежных соперников. Но это означает, что из-за недоступности кредита российские компании - в принципе не могут вести борьбу на равных со своими конкурентами из Европы, США и Восточной Азии.

Между тем, в Китае сумма долгосрочных кредитов предприятиям составляет около 20% ВВП. А деньги на расчетных счетах предприятий еще в 1997 г. составляли около 3 трлн. юаней (или минимум 10 трлн. рублей в современных ценах). Активы банковской системы Китая - более 30 трлн. руб. в текущих ценах. И это - при государственной банковской системе, работающей в коммерческом режиме.

Нам нужно создавать работоспособный вариант кредитной системы, забыв, по крайней мере на время, о таких вещах, как ее дальнейшая либерализация. СНАЧАЛА - РАБОТОСПОСОБНОСТЬ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ, А ПОТОМ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ - ТАКОВА ФОРМУЛА УСПЕХА. У НАС ЖЕ ВСЕ БЫЛО НАОБОРОТ.

В начале 1930-х годов в США было принят закон о банковской специализации и закреплении функции обеспечения экономики инвестициями за так называемыми инвестиционными банками (закон Гласса - Стигала). Отменен этот закон был лишь в конце 1990-х годов. Между тем, инвестиционные банки в России даже не пытались создать. Система фактически государственного страхования вкладов в США многие десятилетия работает на полную мощность. В России она отсутствует.

В 1990-е годы банковская система России была намного более либерализованной, чем банковская система США. И, вместе с тем, наша банковская система была и остается несравненно менее эффективной.

Делиберализация кредитной системы США после крупных финансовых кризисов (сначала перед Первой мировой войной, когда была создана ФРС, а затем после кризисов 1930-х годов) вынуждалась одним простым обстоятельством. КОЛЬ СКОРО КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА УТРАТИЛА ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ТО, ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЛИБЕРАЛИЗОВАННОМУ РЕЖИМУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРЕБУЕТ, ДАЖЕ ПРИ БЛАГОПРИЯТНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ, ДЕСЯТИЛЕТИЙ.

В частности, банковская система США после кризиса 1929 г. восстановила докризисный уровень либерализованности только к концу 1990-х годов! Российская кредитная система, если оставить ее в существующем положении, приобретет эффективность, при благоприятных условиях, вряд ли раньше, чем к середине начавшегося столетия.

В рамках неолиберального варианта экономической политики в кредитном секторе нужно оставить все без изменений. Но тем самым автоматически гарантируется неэффективный режим работы экономики (если, конечно, кредитная система в качестве источника финансовых ресурсов для экономики не будет заменена бюджетом, - что было бы, применительно к неолиберальному варианту экономической политики, странным).

ХАРАКТЕРНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕОЛИБЕРАЛИЗМА СОСТОИТ, В ТОМ ЧИСЛЕ, В ПОЛНОМ НЕПОНИМАНИИ ВАЖНОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ, КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.

В ЯВНОЙ ИЛИ НЕЯВНОЙ ФОРМЕ РАЗНООБРАЗНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ БАЗИРОВАЛИСЬ НА ТОЙ ПОСЫЛКЕ, ЧТО ПРИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКА В СОСТОЯНИИ ЭФФЕКТИВНО ФУНКЦИОНИРОВАТЬ ПРИ НЕЭФФЕКТИВНОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ И ВООБЩЕ БЕЗ ОБСЛУЖИВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМОЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА.

Несостоятельность такого рода подхода очевидна.

В условиях послевоенной разрухи кредитных систем почти все западноевропейские страны и Япония оказались в положении, аналогичном тому, в котором оказалась ныне Россия. Без восстановления кредита в принципе нельзя было восстановить работоспособность реального сектора рыночного хозяйства. А эффективная кредитная система категорически не желала "самовосстанавливаться" при либерализованном режиме функционирования финансовых рынков.

В результате была принята следующая комбинированная политика регулирования. Краткосрочное кредитование было "отдано на откуп" сравнительно либерализованным секторам кредитной системы, а задача обеспечения средне- и долгосрочных кредитов была возложена на регулируемый сектор специализированных (зачастую - государственных) банков. Причем и в Италии, и во Франции вплоть по 1970-е годы государственные банки играли ключевую роль в кредитном обслуживании экономики.

Кроме того, достаточно жесткий контроль за обращением валюты, существовавший после Второй мировой войны в Японии и большинстве западноевропейских стран, имел одной из основных задач предотвращение валютной тезаврации сбережений в ущерб банкам. Сбережения должны были поступать в банки и насыщать кредитную систему.

Российские валютная и кредитно-денежная системы нуждаются в аналогичной реорганизации. В противном случае мы будем иметь, независимо от степени либерализованности экономики, то, что имеем сейчас. Неработоспособность кредитного сектора будет порождать неэффективность фондовых рынков и банкротное состояние реального сектора. И в качестве следствия - перманентный кризис, время от времени в той или иной мере смягчаемый благоприятной конъюнктурой мировых сырьевых рынков.

СКОЛЬКО НИ ЛИБЕРАЛИЗУЙ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕСЛИ КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА НЕ В СОСТОЯНИИ ОБСЛУЖИВАТЬ РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР, ОНО БУДЕТ НЕЭФФЕКТИВНО. БЕЗ ЗАРАБОТАВШЕЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕАЛЬНЫЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ НЕВОЗМОЖЕН.

Это элементарный факт, известный всякому деловому человеку, но он не известен, судя по всему, очень многим российским поклонникам неолиберального рыночного хозяйства. И опасно то, что неолиберальная точка зрения оказывает слишком большое влияние на реальные действия Правительства.

Налицо просто непонимание того, что капитализм - это прежде всего кредит. А то, что у нас делалось в 1992-1999 гг., - это попытка построить бескредитное либерализованное рыночное хозяйство. Результаты - налицо.

16.4. Монетизация экономики и эффективность рынка

Построение эффективной кредитной системы, в свою очередь, невозможно без ликвидации ситуации демонетизации экономики.

В 1994-1999 гг. степень обеспеченности экономики РФ деньгами в рублевом наличном и безналичном исчислении составляла примерно 50%, причем по наличным рублям она была существенно больше нормы, а по безналичным деньгам - примерно втрое меньше нормы.

СИТУАЦИЯ ГЛУБОКОЙ ДЕМОНЕТИЗАЦИИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ, ХАРАКТЕРНАЯ ДЛЯ ПЕРИОДА 1994-1999 гг. УНИКАЛЬНА. НИГДЕ И НИКОГДА ДО 1990 г. НИЧЕГО В ЭТОМ ДУХЕ В МИРОВОЙ ИСТОРИИ НЕ БЫЛО.

Причина, по которой любые финансовые власти всегда избегают демонетизации, проста. Демонетизация экономики автоматически создает тяжелейший кризис как государственных финансов (недобор налогов), так и финансов предприятий (неплатежи), создавая мощнейший банкротный потенциал и государства, и одновременно предприятий. То есть демонетизация по своим последствиям объективно хуже и опаснее, чем гиперинфляция. Но именно поэтому борьба с инфляцией методом демонетизации - равносильна лечению болезни сильнодействующим ядом.

И, хотя в отношении монетизации экономики России за последние годы сделано довольно много, демонетизация до сих пор окончательно не изжита. И недобор налогов из-за этого, видимо, составляет порядка 10% от собираемой суммы.

Существует связь между размерами потенциального притока сбережений в банки - и массой денег в обращении, включая деньги на расчетных счетах. Соответственно, оздоровление кредитной системы в принципе невозможно без изживания демонетизации.

Если экономика демонетизирована, то, совершенно безотносительно к уровню либерализации, ее эффективность будет очень низкой. Гораздо более низкой, чем у полностью монетизированной, но гиперинфляционной экономики.

По этой теме есть хороший пример: динамика экономики России и Бразилии в первой половине 1990-х годов. В обоих случаях темпы инфляции сравнимы, но в монетизированной на 100% в этот период экономике Бразилии ВВП ощутимо вырос, а в демонетизированной экономике России он, как известно, сократился почти в два раза.

ПРИ СОХРАНЕНИИ СИТУАЦИИ ДЕМОНЕТИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ПРИНЦИПЕ НЕВОЗМОЖНО.

Неолиберальная экономическая стратегия типа той, которая проводится сегодня, применительно к российской экономике в принципе не может привести к удовлетворительным результатам. Поскольку она предполагает, с некоторыми усовершенствованиями в целом "косметического" характера, сохранение статус-кво в денежно-кредитной системе.

Кризис экономики России - это, прежде всего, кризис денежно-кредитной системы. Между тем, он трактуется неолибералами как кризис нефинансового сектора, связанный с его недостаточной либерализованностью. Или - как результат слишком большого бюджетного перераспределения ВВП. Но, как уже показано выше, в развитых странах доля бюджета в ВВП существенно больше, чем в России.

Именно по этой причине предлагаемые неолибералами рецепты контрпродуктивны.

16. 5. Специфика неолиберального восприятия российской экономической ситуации

Для всех поклонников экономического неолиберализма характерна переоценка возможностей рыночной саморегуляции экономики при одновременной недооценке экономического значения состояния финансовых рынков и кредитной системы как факторов, влияющих на эффективность рыночного хозяйства. Характерен для них также и отказ от учета специфики условий оптимизации финансов и кредита сравнительно с нефинансовым сектором. На эти феномены, как известно, обращал внимание в недавних выступлениях бывший глава Всемирного банка Дж.Стиглиц.

Специфическим для российских неолибералов является:

1. непонимание того, что экономика России давно уже перелиберализована;

2. игнорирование того, что экономика России находится в состоянии кризиса (примерно в том же положении, что и экономика США в 1933 г);

3. непонимание того, что экономическая стратегия, не предусматривающая восстановления экономики, оказавшейся в состоянии кризиса, является, по существу, антирыночной.

Вот факты, которые убедительно показывают, что экономика России действительно перелиберализована:

1. На неорганизованный сектор экономики России (включая оборот, обслуживаемой бартером, избытком вексельных квазиденег и СКВ, то есть сектор "дерублевизированной" экономики плюс теневой сектор), приходится даже сейчас, когда положение в этом отношении немного улучшилось, 30-40% всех продаж товаров и услуг. И, значит, 30-40% валового общественного продукта (конечные продажи, плюс промежуточное производственное потребление). Этот неорганизованный сектор может рассматриваться, как зона предельно высокой либерализации. В США на аналогичный сектор приходится, по разным оценкам, 14-27% экономики.

2. Экономика России в целом почти не реагирует на воздействия на нее средствами денежно-кредитной и бюджетной политики (чему немало способствует ее общее банкротное состояние).

3. Что же касается организованного, а фактически налогооблагаемого сектора (то есть экономики за вычетом неорганизованного сектора), здесь влияние российского государства на деле сравнимо с влиянием МВФ. Реально государство может влиять на процессы, протекающие примерно в 30% экономики, относя сюда и всю систему государственного хозяйства. В США этот прямо и косвенно "зависимый от государства" сегмент составляет минимум 70% экономики.

4. Так называемые "субсидии ЖКХ" - это в основном затраты на нежилищный сектор ЖКХ, и они крайне малы (в 1999 г. - 22 млрд. руб., или, считая по паритету покупательной способности, меньше 2 млрд. долл.. Тогда как в США в 1993 г., например, только на жилищное и коммунальное строительство было потрачено 31,1 млрд. долл., на пожарников - 15,8 млрд. долл. и т.д. (3).

5. Пенсионные затраты в нашей стране (4-5% ВВП) - на уровне пособий по безработице в Англии и США в 1930-е годы. И они фактически выполняют в России именно аналогичную функцию.

6. В России отсутствует закон о минимальной оплате труда. Есть лишь закон о минимальной оплате труда, не облагаемой налогом.

7. За вычетом затрат на обслуживание госдолга, расходы российской бюджетной системы в % к ВВП почти вдвое ниже, чем в США;

8. Система регулируемых капиталовложений в России отсутствует. В США, в частности, она регулируется путем управления ставкой процента и нормами амортизационных отчислений.

9. Экономика России уже сейчас не является единым целым. Она, фактически, состоит из слабо взаимосвязанных региональных блоков плюс экспортного сектора.

Таким образом, в российской экономике налицо тенденции наращивания хаоса. И ее дальнейшая "либерализация" (что предусматривается программами дробления РАО ЕЭС, Газпрома и транспортной системы), видимо, в состоянии лишь повысить ее хаотичность и неэффективность. Если существующие в этом отношении планы реализовать, сектор экономики, поддающийся управляющим воздействиям (в той степени, в какой поддаются им экономики развитых стран) будет составлять не более 15-20% экономики.

Таким образом, НЕОЛИБЕРАЛЬНЫЕ РЕЦЕПТЫ СВОДЯТСЯ К ПОПЫТКАМ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХАОСА ЗА СЧЕТ ЕГО ЕЩЕ БОЛЬШЕЙ ХАОТИЗАЦИИ.

По-видимому, сегодня экономика России находится в состоянии достаточно глубокого истощения. И это - одна из существенных причин того, что утечка капитала из нашей страны в последние годы снижается. А вместе с указанным истощением - снижается и "экономическая эффективность" либерализационных механизмов вывода капиталов из страны, и заинтересованность групп специнтересов в России и за рубежом в поддержке неолиберального варианта экономической политики.

Российская экономика, как следует из изложенного, радикально отличается от экономики средней развитой страны (и даже от не очень развитой, но эффективной экономики). Причем ее своеобразие не вполне осознается даже в России. За ее пределами - тем более.

Плохо осознаются или вовсе не осознаются, в частности, следующие моменты:

(1) действие фактора кризиса (экономика России рассматривается так, как будто бы никакого кризиса нет;

(2) эффекты, создаваемые дефицитом эффективности предпринимательского сообщества, не связанные непосредственно с его криминализованностью;

(3) специфика российской структуры потребления ВВП (огромные размеры фонда неэффективного потребления ВВП, включая разного рода потери, вывоз капитала и ресурсов в разных формах, практическое обнуление производственных капиталовложений, ничтожность заработной платы);

(4) почти полное разрушение денежно-кредитной системы (демонетизация экономики, неработоспособность кредитной системы);

(5) номинальность присутствия государства в экономике;

(6) чрезвычайная ограниченность поддающегося регулировочным воздействиям сектора экономики,

(7) неправовой, с точки зрения большей части населения, характер реформы в целом (как фактор, влияющий на экономическое поведение предпринимателей и понижающий, в частности, их склонность к инвестициям);

(8) ножницы между курсом и паритетом покупательной способности рубля как фактор генерации инфляции в условиях либерализованной системы валютных обменов (поскольку экспортеры, уравнивая выручку в рублях на внутреннем рынке с выручкой на внешнем рынке при пересчете по курсу, автоматически проявляют склонность завышать внутренние цены),

(9) наличие ряда других немонетарных генераторов инфляции (и, соответственно, невозможность обнулить инфляционность экономики России за счет сжатия денежной массы).

Советы иностранных специалистов могут быть конструктивны лишь в той мере, в какой они способны осознать перечисленные выше особенности экономики РФ.

16.6. Почему вступление в ВТО России абсолютно противопоказано

В общем, оно противопоказано по той же причине, по какой человеку с тяжелым заболеванием рекомендуют не заниматься работой вообще и тяжелой работой в особенности.

Экономики почти всех членов ВТО (по крайней мере, не страдающие от работы в режиме, предписываемом своим членам этой организацией) - это "здоровые" экономики.

Причем мировая рыночная экономика уже работала фактически в "режиме ВТО" (до Первой мировой войны и, по ее окончании, вплоть до кризиса 1929 г.).

Кризис привел к повсеместному отказу от "режима ВТО". Пример в этом отношении показала страна с самой мощной экономикой - США, где в условиях кризиса обложение импорта взлетело до небес (тариф Смута-Хаули, принятый в 1930 г.). И произошло это по веской причине: мировой кризис означал, что экономики всех стран "заболели", но заболели они по разному, и режимы их "лечения" должны были быть различны. Соответственно, исключалась возможность проведения унифицированной экономической политики.

А чтобы ее "специализировать" применительно к наличным экономическим и социальным условиям, нужно было, чтобы внешние факторы оказывали минимальное влияние на данную конкретную "больную" экономику. Кроме того, нужно было по возможности минимизировать конъюнктурные риски, связанные с инвестициями (а это, опять-таки, предполагало сведение к минимуму элементов неопределенности, связанных с внешней конкуренцией).

Вот поэтому в США появился тариф Смута-Хаули, в Англии - имперские преференции, в Германии (еще до Гитлера) - тенденции к созданию регулируемого рыночного хозяйства. И, кроме того, была делиберализована мировая валютная система на основе ее прогрессирующей деметаллизации (отрыва валют от золота), и почти все должники, включая Англию и Францию, отказались платить долги США.

Сейчас российская экономика находится в положении, много худшем, чем экономика США в 1933 г. Сам кризис глубже, сильнее, разрушительнее, и длится он уже свыше 10 лет. Вот почему, с точки зрения организации системы внешнеэкономических связей, России показан примерно такой же курс, который проводили США в 1930-е годы. Включая тарифы, ограниченную конвертируемость рубля (США в 1930-е годы, в разгар кризиса, реально отказались от размена долларов на золото), закрепление собственного рынка за собственными предпринимателями (иначе, страшась конъюнктурных рисков, они не будут инвестировать).

Скажут, что правила ВТО позволяют отгораживаться от соседей не тарифами, а заниженным курсом национальной денежной единицы. Даже наши радикальные либералы, как известно, не собираются приближать курс рубля к ППС, паритету его покупательной способности (да это и невозможно). Поэтому часто говорят, что заниженный ППС работает, как фактический эквивалент системы таможенной защиты российского рынка от конкурентов.

Он действительно так и работает - в отношении стран, для валютной системы которых характерна близость курса и ППС национальных денежных единиц. Но эта система защиты внутреннего рынка не в состоянии защитить российских производителей от конкуренции товаров тех стран, которые также практикуют политику заниженного курса.

У нас и без вступления в ВТО уже фактически обнулили тарифы и систему нетарифных ограничений на импорт. И опыт показывает, что (как и следовало ожидать) российские производители не в состоянии конкурировать с производителями из азиатских стран, проводящих политику заниженного курса собственных валют.

Но они не могут они конкурировать не потому, что российские производители какие-то особенно плохие. А потому, что политикой демонетизации в экономике России была создана ситуация почти тотального банкротства. Банкротами оказались именно те предприятия, которые были поставлены перед необходимостью бороться не на живот, а на смерть с иностранным конкурентом. Но банкрот - это не борец и не конкурент. Политика демонетизации, жертвой которой в течение почти 10 лет являлась российская экономика, сделала невозможными требуемые обстановкой капиталовложения в модернизацию, и подорвала конкурентный потенциал российской промышленности.

Теперь же российским предпринимателям (после того, как их конкурентный потенциал подорван) предлагают - "конкурируйте, все конкурируют, а вы не хотите".

Но, как уже сказано выше, банкротным состоянием российской экономики и подрывом ее конкурентного потенциала, ее структурной неадаптированностью к условиям открытого рынка, - проблема не ограничивается. Невозможно конкурировать на открытых мировых рынках в отсутствие кредита и современного фондового рынка. Причем конкурентоспособность в отсутствие кредитного финансирования капиталовложений и привлечения средств с фондового рынка (обеспечивающих адаптацию предприятий к меняющимся условиям), не может не понижаться с течением времени.

Чтобы российские предприятия могли иметь шансы на открытом рынке, необходимо сначала создать в стране кредитную систему, способную обеспечивать финансами для инвестиций реальный сектор. Но банки не могут давать средне-долгосрочных кредитов без залога. А такого залога не может быть, пока российский фондовый рынок не оценивает более или менее адекватным образом акции российских предприятий. Следовательно, прежде, чем идти в ВТО, нужно иметь работоспособные фондовый рынок и кредитную систему.

Вот только после этого экономику можно открывать.

Наконец, есть еще один фактор, который делает в принципе бессмысленным для России вступление в ВТО. Это членство в ВТО Китая. Российская обрабатывающая промышленность не в состоянии конкурировать с китайской, работающей в условиях заниженного курса юаня, дешевых и неограниченных кредитов и мощной господдержки.

Обрабатывающая промышленность КНР сегодня в состоянии производить всю товарную номенклатуру, которая производится развитыми и развивающимися странами, причем в самом конкурентоспособном варианте. Более того, Китай (уже!) производит множество наукоемкой продукции инвестиционного назначения, которую экономика России в сегодняшнем состоянии (уже!) производить не может.

Вступление России в ВТО в описанных выше условиях - это "жест экономического самоубийства". Оно неизбежно будет иметь результатом сохранение в России лишь нескольких территориально ограниченных очагов действительно конкурентоспособного крупного производства (продукции ТЭК, некоторых металлов и химических материалов). В условиях очаговой структуры производства, когда почти весь производственный потенциал сконцентрируется в нескольких сырьевых регионах, последние неизбежно предпримут попытки выделиться из России ("чтобы избавиться от лишних нахлебников"). И, в конце концов, в той или иной форме это сделают.

Но тогда - на этом и закончится экономическая история российского рынка.

В 1950-е годы к Востоку от "Европы", в Евразии существовала мощная экономика СССР и слабая экономика Китая. Чтобы экономика Китая не "растворилась" в экономике соцблока и СССР, Мао Цзэдун оторвал КНР от соцблока. В настоящее время в той же Евразии, к Востоку от Европы, существует лишь одна мощная экономика - китайская. Которая, кстати, превратилась в экспортера капитала, причем этот экспорт оценивается в 130-260 млрд. долл. в год (4).

При этом экономика Китая становится все более сырьедефицитной, а жизненный уровень населения Китая вплотную приблизился к жизненному уровню населения России. В этой ситуации политика фактического отказа России от собственных экономических границ при вступлении в ВТО - не может не иметь никакого другого конечного результата, кроме как поглощения экономики России-СНГ экономикой Китая. Именно экономикой Китая, а вовсе не экономикой Европы (отделенной от экономики России высоким барьером разрыва в жизненном уровне).

16.7. Специфика курса рыночного строительства, отвечающего российским условиям, и ее основания

Хозяйственная система Старой России характеризовалась выраженной многоукладностью, что представляет собой достаточно хорошо известный факт.

Различные хозяйственные уклады могут дополнять друг друга и могут, наоборот, в системном отношении оппонировать друг другу, Для российской хозяйственной системы начала прошлого века была характерна вторая ситуация.

Основными составляющими хозяйственной системы России конца XIX и начала XX века являлись:

- либерализованный капиталистический сектор западного типа, система хозяйственных связей которого замыкалась на мировом рынке (или ориентированный вовне капиталистический сектор);
- слабокапитализированный сектор с преобладанием хозяйственных связей, замыкавшихся внутри территориально ограниченных хозяйственных модулей ("сфера внутренней хозяйственной самодеятельности") - отсюда сильный региональный партикуляризм, проявивший себя практически сразу после краха самодержавия;
- государственная хозяйственная система.

Государство в предреволюционной России являлось собственником основной части земельного фонда и системы железных дорог, его доля в активах экономики России составляла не меньше 60%.

Существенная деталь: в истории Российских железных дорог был момент, когда частный капитал практически монополизировал сферу железнодорожного бизнеса. Однако, поскольку железнодорожный бизнес требовал огромных капиталовложений, средства для которых в России изыскать было трудно или попросту невозможно, и был сопряжен с большими рисками, частный бизнес предпочел выйти из него и продать свои железнодорожные активы государству.

Эта комбинация устроила всех: владельцев железных дорог, деловой мир в целом, заинтересованный в низких тарифах, и государство. Великая Сибирская железная дорога с самого начала строилась государством. Для частного бизнеса это был совершенно неподъемный проект.

По совершенно аналогичным обстоятельствам в Индии железнодорожное строительство осуществлялось также государством.

Либерализованный капиталистический сектор западного типа в России являлся в определенной степени созданием российского государства (через систему государственных заказов) и иностранного капитала.

Совершенно аналогичным образом в Индии капиталистический сектор западного типа в том виде, какой он имел в начале XIX века, был продуктом совместных усилий государства (в виде колониальной администрации) и иностранного (в данном случае - английского) капитала. И он, точно так же, как в России, противостоял внутренней хозяйственной системе.

В развитых странах и 100 лет назад, и в настоящее время ориентированный вовне и ориентированный вовнутрь сектора экономики интегрированы и не противостоят друг другу. Исторически ориентированный вовне сектор вырастал там из ориентированного вовнутрь сектора экономики.

В России, Индии, Китае и многих других странах с относительно или абсолютно отсталыми экономиками 100 лет назад (а во многих случаях и сегодня) эти два сектора противостояли друг другу, и их отношения нуждались в согласовании действием внешнего фактора государства.

В России государство в самом буквальном смысле вводило в определенные рамки взаимоотношения этих двух секторов.

Оно контролировало работе ориентированного вовне сектора за счет системы таможенных и железнодорожных тарифов. Оно же было активно в лице Российского банка на вексельном рынке, и тем самым регулировало цену кредита и деньгонасыщенность экономики. Оно же предоставляло дешевый кредит сельскому хозяйству.

Оно же препятствовало спекуляциям землей - соответствующие сделки жестко контролировались, покупки акционерными компаниями земель сельскохозяйственного назначения исключалась. Оно же ограничивало длительность рабочего дня и эксплуататорские поползновения предпринимателей. Оно же, занимая деньги за границей и тратя их внутри страны, контролировало конъюнктуру на внутреннем рынке.

Оно же, допуская существование структур монопольного рынка (картелей и синдикатов), располагало значительным законодательным ресурсом для регулировки цен монополистов. В определенных случаях необоснованное завышение цены товара рассматривалось российским законодательством как уголовное преступление.

Условием устойчивости хозяйственной и социальной системы старой России являлась способность государства балансировать функционирование либерализованного капиталистического сектора западного типа (ЛКС) и сферы внутренне-ориентированной хозяйственной самодеятельности, или внутренней хозяйственной системы (ВХС). Худо-бедно, но эта сбалансированность обеспечивалась.

ЛКС развивался быстрее, чем росла хозяйственная и политическая сила государства. Революция 1905 г. показала, что политический ресурс, сопряженный с ЛКС, начинает превышать политический ресурс государственной хозяйственной системы. К середине второго десятилетия XX века политический ресурс ЛКС превысил политический ресурс государственной хозяйственной системы, что и привело к ликвидации в феврале 1917 г. традиционной для России политико-экономической конструкции.

Как только "самодержавие" было ликвидировано, обнаружилось, что сфера внутренней хозяйственной самодеятельности также обладает огромным политическим ресурсом, до того заблокированным государством. Крестьяне начали делить землю, рабочие овладевать заводами, а "места" - политической властью. Элементы,

представляющие ЛКС ("буржуазные партии"), были достаточно быстро устранены с политической сцены. И в дальнейшем политическая борьба велась уже между "ленинской гвардией" и "эсеровской гвардией".

Причем первая позаимствовала аграрную программу у второй, а вторая была вполне готова позаимствовать у ленинцев лозунг "мира без аннексий и контрибуций". Характерно, что Чернова, главу эсеров, тоже, как и Ленина, обвиняли в том, что он германский агент. Разница только в том, что скандал вокруг Чернова разразился не осенью 1917 г., а осенью 1918 г., и сильно способствовал приходу к власти адмирала Колчака.

В конечном счете, под флагом большевизма победили радикальные антикапиталистические элементы. И в их лице (несмотря на весь интернационализм большевиков) - система внутренней хозяйственной самодеятельности.

Положение совсем не таково, что Россия последние предреволюционные десятилетия развивалась по пути экономического либерализма, но это развитие было прервано в силу случайного стечения обстоятельств. В 1917 г. Россия отказалась от системы экономического либерализма, в общем, по тем же причинам, по каким от нее отказалась Индия после обретения независимости. А именно - из-за невозможности сбалансировать в рамках экономического либерализма работу ЛКС и большей части хозяйственной системы, находящейся вне ЛКС.

Правда, в индийском случае ЛКС все же сохранился, хотя и в качестве не основного, периферийного элемента хозяйственной системы (по положению на первое десятилетие после обретения независимости). А в России после 1917 г. он был вовсе ликвидирован. Если бы вся Россия проживала в Петрограде, Москве, Киеве и Одессе, можно было бы говорить о событиях 1917 г. и о последующих событиях как о "роковой случайности". Но дело обстоит совсем иначе.

История воскрешения в России либеральной капиталистической системы в варианте, ориентированном на рынки западных стран (ЛКС), в общем виде такова.

Развитие системы внешнеэкономических связей после того, как СССР приобрел способность экспортировать на Запад значительное количество нефти, привело к разделению советской экономики на экспортно-ориентированный и внутренне-ориентированный комплексы. Росту относительной силы первого способствовали не только значительные размеры экспорта нефти и нефтепродуктов, но и скачок цен на них. Поэтому зарождение в России ориентированного вовне сектора экономики, обладающего способностью воздействия на экономическую и социальную обстановку в стране, следует отнести к периоду после 1973 г.

Без этого скачка цен и сопряженного с этим скачком роста советского нефтяного экспорта более или менее широкой круг лиц, заинтересованных в экономическом взаимодействии с Запада и в определенных отношениях находившихся под западным влиянием (прежде всего, в части системы ценностей), вообще бы не сложился.

Как бы то ни было, но уже в 1985 г. в СССР была в наличии "партия экспорта на Запад" и она имела большее значение, чем все диссиденты, вместе взятые.

Реформа с самого начала проводилась под давлением "партии экспорта" и в ее интересах. В связи с этим подчеркнем, что единственный сегмент хозяйства, который в России не пострадал в результате реформ, - это экспорт в зону СКВ.

Сегодняшние попытки вступить в ВТО также откровенно предпринимаются в интересах "партии экспорта".

В формальном отношении наша реформа представляла и представляет собой попытку вытеснить из экономики России все хозяйственные уклады, не отвечающие

требованиям современного варианта ЛКС (разумеется, экспортно-ориентированного), при полной неподготовленности России к такого рода эксперименту.

Массовым ожиданиям в течение всего периода реформ в России соответствует восстановление в России примерно той же комбинации хозяйственных систем, которая имела место в 1913 г.. То есть комбинации из: ориентированной на экспортно-импортные операции хозяйственной системы с высоким уровнем либерализации (вариант ЛКС), ориентированной вовнутрь системы хозяйственной самодеятельности, работающей под государственной опекой, и балансира в виде активного в экономическом отношении государства и государственной хозяйственной системы.

В общем итоге результатом реформ явилось возникновение в России не позднее 1993 г. весьма специфической хозяйственной конструкции, включающей:

- ориентированный на внешнеэкономические связи сильное либерализованный сектор экономики (вариант ЛКС-сектора);

- ориентированный на внутренний рынок сектор экономики с существенно меньшей, чем у ЛКС-сектора, либерализованностью, неспособный эффективно функционировать при заданной ему извне степени либерализованности и потому работающий в режиме сокращающегося объема производства и постепенной эрозии производственного аппарата (современный вариант дореволюционного СХС-сектора);

- государство, выполняющее функцию постепенного повышения степени либерализованности всей экономической конструкции и сокращающее свое присутствие в экономике безотносительно к тому, есть баланс ЛКС и ВХС, или его нет.

До 1917 г. российское государство в процессе своего функционирования поддерживало этот баланс. В настоящее время оно систематически смещает его в пользу экспортного сектора. Все остальные элементы постепенно вымываются из экономической конструкции. И в результате обозначилась перспектива полной эрозии ее производственного аппарата.

Текущий этап реформ состоит, как раз, в передаче в частные руки наиболее капиталоемких отраслей экономики (прежде всего, электроэнергетики), несмотря на то, что частный сектор в российских условиях (крайняя неэффективность фондового рынка и кредитной системы) в принципе не способен обеспечить эти отрасли инвестициями. Он без государственной поддержки плохо справляется с этой задачей даже в развитых странах.

Проводимый экономический курс нуждается в глубокой коррекции уже потому, что в 2001 г. было продано 12,5 млн. т. хлебных продуктов против 18,5 млн. т в 1990 г., а мяса и птицы - соответственно, 2,98 и 4,74 млн. т (Российский статистический ежегодник. М., 2002, с. с 488).

Правда, якобы, при такой-то картине, физический объем оборота розничной торговли продовольственными товарами, без алкогольных напитков, в 2001 г. составил 87% к 1990 году (там же, с. 481). Но такого рода статистические достижения трудно принимать всерьез.

Очевидно, в курс реформ нужно вводить серьезные коррективы. И эти коррективы должны идти в направлении приобретения государством способности балансировать функционирование экспортного и ориентированного на работу на российский рынок секторов экономики таким образом, чтобы в буквальном смысле слова воскресить последний. Вместе с тем, государству должна быть возвращена способность через контролируемые им активы обеспечить финансирование капиталоемких отраслей экономики.

Если даже в США после свертывания при Рейгане государственных программ по стимулированию энергетики ее развитие практически остановилось, то можно

представить, к каким последствиям приведет сдача государством своих позиций в электроэнергетике России.

Экспортный сектор экономики России работает в бескризисном режиме - пока что. Поэтому факт глубокого экономического кризиса, поразившего экономику России, отрицается, хотя он много глубже. чем американский кризис 1929-1933 гг.

Этот факт нужно признать и соответственно начать действовать.

При этом нельзя не принимать в расчет, что, поскольку экономика России, по меркам мирового рынка, еще менее эффективна, чем во времена Витте, отказ от проведения протекционистской политики по образцу проводившейся Витте - весьма дорогостоящее удовольствие. Он может убить практически большую часть экономики России.

Протекционизм сегодня у нас не пользуется популярностью, не в последнюю очередь, исходя из того соображения, что Россия, проводя умеренно протекционистскую политику, каким-то образом может помешать процессу глобализации. Однако на деле Россия не может помешать процессу глобализации просто потому, что процесс выстраивания региональных блоков, которому мы являемся свидетелями, это не совсем процесс глобализации, или вовсе не процесс глобализации.

"Говорят одно, думают другое, делают третье" - вот какова ситуация. Появление евро нанесло по формированию интегрированной евро-американской экономики удар в десятки раз более сильный, чем его может нанести любая программа защиты российского рынка. Это событие вообще означает отказ от политики глобализации в ее радикальном варианте. Но с данным очевидным фактом никто не посчитался: европейцам понадобился евро, и они его сделали.

Практически вопрос стоит так: если мы хотим действительно интегрироваться с Западом, а не быть для него чем-то вроде дойной коровы, то нужно удвоить жизненный уровень россиян с тем, чтобы он достиг, а затем ощутимо превысил жизненный уровень 1990 г.. То есть нужно засыпать пропасть между нами и Европой, созданную политикой, имевшей результатом резкое понижение жизненного уровня почти всех групп населения.

Капиталисты выиграют от этой политики, потому что она невозможна без многократного повышения рыночной капитализации активов российской экономики и является ее условием.

А для этого нужно ввести экономику в регулируемый режим функционирования и заняться борьбой с кризисом и запуском всех практически остановившихся отраслей обрабатывающей промышленности. Наше положение много хуже, с точки зрения масштабов поразившего экономику кризиса и недоиспользования мощностей, чем у США в 1933 г.. Нужно исходить из этого. И не бояться слов "Новый курс".

Вопрос стоит так: либо мы восстановим экономику России и станем частью Европы, либо деградирующая в открытом режиме экономика России будет неизбежно интегрирована полугосударственной экономикой Китая. Просто потому, что почти по всем позициям китайская экономика уже сейчас более конкурентоспособна, чем экономика Европы.

Впрочем, существует еще одна возможность. Если не изменить экономический курс, адаптировав его к задаче вывода экономики из кризиса, то после того, как в России практически останется только нефтегазодобывающая промышленность, добывающие регионы самостоятельно выделятся из "потребляющей России".

Заключение

Согласно неолиберальной экономической парадигме, с мировым рыночным хозяйством ничего принципиально серьезного не происходит. Оно всегда равно самому себе, если не считать "отклонений" в сторону делиберализации и деприватизации, вызываемых политическими причинами.

Такого рода выводы верны, но именно и только в рамках неолиберальной экономической парадигмы. Поскольку она не принимает в расчет ни проблемы эффективности предпринимательского сообщества, ни проблемы институциональных факторов эффективности рыночного хозяйства, ни проблемы конъюнктурных рисков, ни проблемы инвестиций, ни даже проблемы роста объема и системной сложности экономической деятельности в процессе функционирования рыночного механизма.

Фактически же хозяйственный механизм, имеющий базой системы рынков (то есть хозяйственный механизм рыночной экономики) всегда реализуется во множестве вариантов. И даже система рынков реализуется во множестве вариантов. По крайней мере, так обстоит дело, если проводится стратегия максимизации эффективности экономики.

Кроме того, рыночный механизм именно системно меняется во времени, причем в процессе своего функционирования он сам же себя в той или иной мере перестраивает. Одна из наиболее фундаментальных причина этих перестроек - рост потребности систем рынков в инвестициях по мере развития технологий и оскудения ресурсной базы, то есть необходимость обеспечения расширенного финансирования инвестиционного контура.

В процессе такой эволюции и перестройки в условиях стабильно низкого уровня регулируемости экономики - способность рыночного механизма генерировать конъюнктурные риски непрерывно растет. Что создает потребность в ее компенсации. И здесь неизбежным становится появление на экономической сцене государства: именно оно может и должно принимать меры для ограничения приемлемыми рамками способности растущего рыночного механизма генерировать конъюнктурные риски.

Невозможность "экономического либерализма без берегов" прямо и непосредственно сопрягается со способностью рыночного механизма генерировать конъюнктурные риски в тем большем размере, чем больше уровень его либерализованности. А также - со способностью высоких конъюнктурных рисков парализовать способность частного сектора к инвестициям, что в конце концов неизбежно приводит к кризису.

На практике, как только превышается некий критический уровень способности экономики вырабатывать конъюнктурные риски, а ее либерализованность также оказывается выше некоторого критического уровня, кризис становится неизбежным. При этом кризис может принимать различные формы - от кризиса финансовых рынков до кризиса неспособности финансирования инвестиционного контура (как ныне в России).

Реальный современный рыночный механизм всегда функционирует "в спарке" с государственным механизмом, поскольку рынок нуждается в том, чтобы кто-то "извне" задавал рамочные условия его работы. Этим "кем-то извне" и является государство или функционально эквивалентные ему структуры.

Хозяйственный механизм, соответственно, всегда предполагает (поскольку речь идет о рыночной экономике) наличие как "рыночного механизма", так и "экономической политики" (тех самых рамочных условий функционирования

рыночного механизма, задаваемых извне). Причем само понятие модели рыночного хозяйства возникло в тесной связи с указанным обстоятельством.

По мере эволюции хозяйственных систем количество таких рамочных условий (и отображающих их параметров) увеличивается. И рыночные экономики, соответственно, становятся все более и более конвенциальными.

Но в связи с ростом значения конвенциального фактора возникает проблема эффективности системного конструирования рыночного хозяйства. И - проблема ограничений на возможности системного конструирования эффективных рыночных экономик (а, следовательно, и проблема эффективности тех или иных моделей рыночного хозяйства).

Такого рода ограничения несомненны и "предъявляются", прежде всего, экономической практикой. Если модель рыночного хозяйства плоха, сконструированное по ее принципам рыночное хозяйство всегда рано или поздно превращается в мощный генератор конъюнктурных рисков и под их воздействием переходит в кризисное состояние. А кризис в процессе своего развития создает такие масштабы экономических потерь, при которых удержание неэффективной модели рыночного хозяйства становится просто практически невозможным.

Такого рода ситуация уже возникала в мировой экономике во время кризиса, начавшегося в 1929 г.

Под влиянием этого кризиса и последовавшей затем Второй мировой войны была произведена фундаментальная коррекция системы рамочных конвенциальных факторов, влиявших на эффективность рыночного хозяйства. Результатом чего стала трансформация мирового рыночного хозяйства в систему смешанных регулируемых экономик с очень высоким уровнем адаптации к условиям экономической обстановки в каждом конкретном рыночном модуле.

Есть достаточные основания считать, что это и была идеальная, в своем роде, модель рыночного хозяйства. В минимальной степени обремененная недостатками и соответствующая фундаментальным тенденциям эволюции рыночного хозяйства, прослеживающимся на интервале времени примерно в три столетия.

Модель рыночного хозяйства, соответствующая неолиберальным стандартам, - наоборот, явно не соответствует вековым трендам рыночного хозяйства. Причем это - модель с очень высоким уровнем конвенциональности, и в данном отношении она вполне сравнима с административной экономикой советского типа.

По своему экономическому содержанию эта модель максимизирует функции перераспределения ресурсов и экономической интеграции, тогда как предшествовавшая ей модель "экономики развития" максимизировала функцию производства, затем - функцию экономического суверенитета личности, и только после этого - функцию интеграции.

В процессе функционирования в рамках модели "перераспределение-интеграция" понесли большие потери экономики Африки и Латинской Америки, а затем многих новых рыночных стран. Не обошлось без потерь и в развитых странах: экономика Японии оказалась парализованной, а экономика США - в состоянии комбинированного кризиса платежного баланса, финансовых рынков, производственного сектора и, видимо, доллара.

Реально модель "экономики развития" все таки была удержана в значительной части рыночных модулей мировой экономики. Соответственно, возникла ситуация конкуренции двух систем - на этот раз системы экономик, соответствующих модели "экономики развития", и системы экономик, соответствующих модели "перераспределение-интеграция".

Модель экономики развития (с локализацией в Китае и Южной Азии) начинает выигрывать это соревнование, поскольку она обеспечивает явно намного более быстрое развитие реального сектора экономики.

Сверх того, модель "перераспределение-интеграция" вступила в фазу генерации высоких конъюнктурных рисков (пока что, основном, в сфере финансовых рынков и внешней торговли) и очевидным образом теряет воспроизводственную эффективность. Причем либерализация финансовых рынков явно способствовала и способствует криминализации мировой экономики (в том числе - в результате функционирования оффшоров).

Основной системный конкурент западных экономик - Китай - в рамках модели "экономики развития" развивается и растет темпами, недостижимыми для самых экономически мощных и технологически передовых западных стран. В этой ситуации смена модели развития на Западе (и вообще в тех странах, которым привита неолиберальная модель экономики) становится неизбежной.

Однако к проблеме конкуренции с Китаем дело не сводится. В перспективе 5-10 лет ситуация в странах, использующих неолиберальную экономическую модель "перераспределение-интеграция" выглядит (с учетом состояния мировой финансовой системы) достаточно кризисной и без влияния китайского фактора. И потому, во избежание мирового кризиса, вызванного дефектами этой модели, ее фундаментальная коррекция представляется делом ближайшего времени.

Источники и примечания

Условные обозначения:

БСЭ - Большая Советская Энциклопедия

МСЭ - Малая Советская Энциклопедия

ВСМ - Валюты стран мира. Справочник. М.,1987.

IMF-2000 – International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Found – 2000

МБ - Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. М.: "Республика", 1992.

Глава 1.

1. МБ. Т.1. С.65.
2. МБ. Т.1. С.69.

Глава 2.

1. Практика регулирования экономики вплоть до 70-х годов XX века колебалась между меркантилистской моделью и моделью свободной торговли. Кейнсианство, в конечном счете, - это всего лишь "мягкий меркантилизм", тогда как правительства развитых стран еще в период Первой мировой войны освоили навыки проведения политики интенсивного экономического регулирования, то есть "жесткого меркантилизма".

Проблеме государственного присутствия в сфере производственной собственности и перед Первой мировой войной, и после нее, - не придавалось особого значения. В Российской империи и в Германской империи (а затем - в Веймарской Германии) железнодорожная сеть почти целиком принадлежала государству, и это никого возмущало и не волновало. В Канаде в начале 1920-х годов железнодорожная сеть перешла в руки государства, - и это также никого не взволновало. В Канаде и Веймарской Германии значительная часть электроэнергетических мощностей еще в 30-е годы принадлежала государству, и это тоже считалось нормальным.

В Индии в бытность ее колонией Англии железнодорожная сеть была построена в основном колониальной администрацией, поскольку для частного сектора это было явно неподъемное мероприятие. Отношение к политике колониальной администрации в вопросе железнодорожного строительства и в деловых кругах Индии, и в деловых кругах Лондона полностью определялось соображениями экономического прагматизма.

Причины доминирования вплоть по 1960-е и даже 1970-е годы в деловых кругах развитых стран чисто прагматического отношения к присутствию государства в сфере производственной собственности просты. Это - уверенность частного сектора в своей способности эффективно конкурировать с государственным предпринимательством в большинстве секторов народного хозяйства. И понимание того, что существуют отрасли экономики, необходимые для народного хозяйства, но непривлекательные для частного сектора из-за высоких конъюнктурных (и, прежде всего, инвестиционных) рисков и недостаточной прибыльности.

Уверены ли в настоящее время частные деловые круги развитых стран в своей способности конкурировать с государственным предпринимательством - неясно. Не исключено, что их конкурентоспособность в этом отношении в эпоху увлечения финансовым предпринимательством (80-е -90-е годы XX века) понизилась.

2. Известный историк экономической мысли Марк Блауг в связи с нечуждостью Адама Смита проблематике современного институционализма писал: "Он уделяет очень много внимания точному определению той институциональной структуры,

которая гарантировала бы наилучшую работу рыночных сил; его циничные ссылки на классовые интересы и оружие "идеологии", которым пользуются разные классы в борьбе за экономическое и политическое превосходство, показывают, что он понимает: личные интересы могут в равной степени и препятствовать, и способствовать росту благосостояния общества; рыночный механизм установит гармонию только тогда, когда он включен в соответствующие правовые и институциональные рамки" (Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М: ДЕЛО ЛТД, 1994. С.56).

3. Ольсевич Ю. К теории экономической трансформации. М.: Институт экономики РАН, 1998. С.218.

Глава 3.

1. См.: Бартенев С.А. История экономических учений. М.: Юристъ, 2000.С.32.

2. Шумпетер И. История экономического анализа // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М.: Экономика, 1989. Вып. 1.

3 - 4. См.: Бартенев С.А. Указ. соч. С.31.

5. Бокщанин А.А. Императорский Китай в начале XV века (внутренняя политика). М.:"Наука", 1976. С.260-261.

6. Поло Марко. Книга о разнообразии мира. СПб.: "Амфора", 1999. С.150,152, 216, 236, 237, 244.

7. См.: Бартенев С.А. Указ. соч. С.30.

8. Там же. С.29-30.

9. БСЭ. Т.28. М., 1937. С.250.

10. Там же. С.251.

11. Пайпс Ричард. Россия при старом режиме. М.: "Независимая газета", 1993. С.44-150.

12. БСЭ. Т.9. М.,1928. С.384 и 396.

13. МСЭ Т.4. М., 1938. С.719.

14. БСЭ. Т.9. М., 1928. С.462.

15. Там же. С.463.

16. Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. Москва-Екатеринбург, 1998. С.32.

17. БСЭ. Т.9. М., 1928. С.378, 379.

18. Там же. С.484.

19. Струмилин С.Г. Статистика и экономика. М.:"Наука", 1979. С.296 и 411.

20. В 1984 г. все основные фонды, являющиеся собственностью Федерации, Штатов и Местных администраций, составляли в США, за вычетом износа, 2134 млрд. долл. ВВП США в 1984 г. равнялся 3772 млрд. долл.(Statistical Abstract of the United States. Wash., 1986. P. 267; МБ. Т. 2. Таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1965-1988 гг.")

21. Л.С.Черной. Экономика, рынок, государство. М. Наука, 2000, С. 36-37 и 169-170

Глава 4.

1. Валютная система, установленная соглашениями в Бреттон-Вуддсе, действовала с 1945 г. формально по 1978 г. (когда привязка золота к доллару была официально отменена Ямайкскими соглашениями), а фактически - по начало 70-х годов (обратимость доллара в золото для Центральных банков по официальной цене отменена с 15 августа 1971 г.)

2-3. Малая советская энциклопедия. Т.1. М., 1937. С.232.

4. Там же. С.231,232.

5. Суть закона Шермана такова.

Параграф 1:

"Любое соглашение, объединение в форме треста или в иной форме или тайный сговор, имеющие целью ограничение производства или торговли между несколькими штатами или с иностранными государствами, настоящим объявляются незаконными..."

Параграф 2:

"Любое лицо, которое будет или попытается монополизировать, или объединиться, или сговориться с каким - либо лицом или лицами, чтобы монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли между несколькими штатами или государствами, будет считаться виновным в совершении преступления..." (Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т.2. М., 1992. С.224).

Основное содержание закона Клейтона (1914 г.) фиксируется в следующих параграфах:

Параграф 2 объявляет вне закона ценовую дискриминацию покупателей, когда таковая не оправдана разницей в издержках.

Параграф 3 запрещает исключительные или "принудительные" соглашения, в соответствии с которыми производитель продавал бы некий товар потребителю только при условии, что последний приобретает другие товары у того же самого продавца, а не у его конкурентов.

Параграф 7 запрещает приобретение акций конкурирующих корпораций, если это может привести к ослаблению конкуренции.

Параграф 8 запрещает формирование взаимно-переплетающихся директоратов, когда руководитель одной фирмы является также членом правления конкурирующей фирмы, в крупных корпорациях, где результатом было бы уменьшение конкуренции (Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. С.224).

Законы Шермана и Клейтона исходят, очевидно, из того, что свободный рынок уничтожает конкуренцию или, по крайней мер, ослабляет ее, и состояние конкурентности рынков должно поддерживаться насильственными мерами государством.

Такой взгляд на проблему конкуренции для своего времени являлся новым явлением. Очевидно, что он далеко не соответствует принципам экономического либерализма.

6. Картели - объединения производителей с целью определения цен и квот производства. Синдикат отличается от картеля наличием общей сбытовой организации.

Создавая картель или синдикат, производители имеют возможность мобилизовать в свое распоряжение часть торговой прибыли и иногда всю эту прибыль.

Система картелей достигла полного расцвета перед Первой мировой войной (в Европейских государствах - несколько тысяч картелей), а затем - между двумя мировыми войнами. После Второй мировой войны роль картелей резко уменьшилась в связи с принятием многими странами (включая США) антикартельного законодательства. Фактически оно способствовало развитию скрытых форм картелирования и разделов рынка.

Примером легального картеля является ОПЕК.

7-8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. С.228.

9. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. М., 1997.

10. Lechtape H. Die Wandlung des Kapitalismus in Deutschland. Iena, 1934. S.101.

11. Кобяков Андрей. Бумажная экономика //Русский предприниматель. 2002 . №7. С.34.

12. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. С.334.

13-14. Валюты стран мира. Справочник. М., 1987. С.223.

Глава 6.

1. Всемирный Банк. Государство в меняющемся мире (Отчет о мировом развитии 1997) //"Вопросы экономики". 1997. №7. С.8.
2. МБ. Т.1. С.334.
3. БСЭ. Т. 8. М., 1927. С.703-704.
4. БСЭ. Т. 12. М., 1928. С.259.
5. Там же.
6. Ллойд Джордж. Мемуары.
7 БСЭ. Т.12. М.,1928. С.247.
8. Там же. С.254.
9. Там же. С.257.
10. Там же. С.258
11-12. Там же. С.247.
13. Там же. С.254,255.
14. Там же. С.257.
15-16. Там же. С.259.
17. БСЭ. Т.8. М., 1927. С.709.
18-19. БСЭ. Т.12. М., 1928. С.259.
20-21. Там же. С.244.
22. Там же. С.249.
23. БСЭ. Т.9. М., 1928. С.354.
24. БСЭ. Т.12. М., 1928. С.259.
25. ВСМ. С.28, 49, 268, 270.
26. ВСМ. С.124.

Глава 7.

1. МСЭ. Т.4. М.,1936. С.415.
2. БСЭ. Т.12. М., 1928. С.259.
3.Там же. С.263.
4. Ведута. Е.Н. Государственные экономические стратегии. Москва-Екатеринбург, 1998. С.104.
5. БСЭ. Т.9. М., 1928. С.395.
6. Там же. С.338.
7. Там же. С.379 и 396.
8. ВСМ. С.59.
9. БСЭ. Т.8. М., 1927. С.709.
10. Там же и ВСМ. С.59.
11. БСЭ. Т.9. М., 1928. С.380 и 381.
12. Там же. С.379.
13. Ведута Е.Н. Указ. соч. С.104.
14. Там же. С.111.
15. БСЭ. Т. 21, М., 1931. С.225.
16. БСЭ. Т. 12. М., 1928. С.260.
17. О такого рода ловушках см., например: Сорос Дж. Алхимия финансов. М., 1996.
18. Джон Мейнард Кейнс. Пересмотр Версальского договора. Петербург-Берлин: "Эпоха".

19. Эдуард Эррио. Из моего прошлого. Между двумя мировыми войнами. 1914-1925. М., 1958. С.332; БСЭ. Т.28. М., 1938. С.660.

20-21. Александров В.А. Новая и новейшая история стран Европы и Америки. 1918-1945 гг. М.,1986. С.70.

22. Заявление Министра финансов Германии Шверина фон Крозига на Конференции в Лозанне (см.: Эдуард Эррио. Указ. соч. С.417).

23-24. Там же. С.418).

25. См.: Эдуард Эррио. Указ. соч. С.404.

26-28. БСЭ. Т.28. М., 1938. С.660.

29. См. Эдуард Эррио. Указ. соч. С.340 и 344.

30. Характерно следующее заявление министра финансов Англии Невила Чемберлена на конференции в Лозанне: "Мы не получили от наших должников суммы, способной компенсировать произведенные нами платежи. Фактически общая сумма наших платежей превысила на сегодняшний день наши поступления на 200 миллионов фунтов стерлингов за вычетом процентов... И все же мы настолько глубоко убеждены в том, что только радикальные меры способны восстановить доверие, что вполне готовы внести наш вклад в дело всеобщего забвения прошлого (Wiping of the slate), лишь бы другие заинтересованные государства сделали то же самое" (цит. по Эдуард Эррио. Указ. соч. С.401). Англичане предлагали в Лозанне, резюмировал английскую позицию Эдуард Эррио: "во избежание гибельных последствий необходимо отказаться от огромных межправительственных обязательств, затрудняющих товарооборот или обмен услуг" (Эдуард Эррио. Указ. соч. С.401). См. также: Там же. С.403.

31. Эдуард Эррио. Указ. соч. С.437.

32. БСЭ. Т.28. М., 1938. С.660-661.

33. МБ. Т.2. Таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1929-1964 гг."

34. МСЭ. Т.1. М., 1937. С.308.

35. В 1930-1931 гг., по данным министра финансов Германии Шверина фон Крозига, из Германии были изъяты краткосрочные капиталовложения, равные 5 млрд. марок. Для покрытия соответствующих трансакций были израсходованы наличный резерв капитала, золотой запас Рейхсбанка и авуары за границей (см: Эдуард Эррио. Указ. соч. С.418).

36. ВСМ. С.5,7.

37. МСЭ. Т.1.М., 1937. С.38 и МБ. Т.1. Таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1929-1964 гг."

38. Цит по: Эдуард Эррио. Указ. соч. С.410.

39. Ведута, Е.Н. Указ. соч. С.105.

40. Кваша Я.Б. Капитальные вложения в основные фонды СССР и США. М., 1963. С.71.

41. Ведута Е.Н. С.105.

42. ВСМ. С.57.

43. ВСМ. С.257.

44-46. ВСМ. 258.

47. ВСМ. С.124 и 125.

48. ВСМ. С.223.

49. МСЭ. Т. 1. М., 1937. С.308.

50. ВСМ. С.223.

51. Ведута Е.Н. Указ соч. С.121.

52. Золотой запас Соединенных Штатов составлял в 1928 г. 3746 млн. долл., а в 1932 г. - 4045 млн. долл. (МСЭ. Т. 4. М., 1936. С.553). Агрегат же М1 (наличные, плюс

деньги на чековых счетах) составлял в 1929 г. 26,6 млрд. долл., а в 1933 г. 19,9 млрд. долл.(МБ. Т.2. Таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1929-1964 гг.").

53. МСЭ. Т.1. М., 1937. С.308.

Глава 8.

1. Макдональд Чарльз Б. Тяжелое испытание. Американские вооруженные силы на Европейском театре во время Второй мировой войны. М., 1979. С.31-32.

2. История Второй мировой войны 1939-1945. Т. 12. Итоги и уроки Второй мировой войны. М., 1982. С.177.

3. Там же. С.175,176.

4. Там же. С.176.

5. Там же. С.176 и 181.

6. Там же. С.176.

7-8. "Federal Reserve Bulletin". 1960. January. P.65.

9. Финансовый вклад оккупированных отраслей в германские военные усилия составил 100 млрд. марок, из которых 74 млрд. было использовано непосредственно на финансирование войны. Вклад Франции только в виде прямых оккупационных расходов - 31,6 млрд. марок (Лутц фон Крозиг. Как финансировалась Вторая мировая война, - Итоги Второй мировой войны. М.,1957. С.431 и 433).

10. История Второй мировой войны 1939-1945. Т.12. С.186.

11. Лутц фон Крозиг. Указ. соч. С.435, 437.

12. Лутц фон Крозиг. Указ. соч. С.438.

13. Очень быстрыми темпами инфляционное аннулирование займов шло во время войны в Японии. Индекс оптовых цен составил там в % к 1936 г. (с 1937 г. Япония воевала с Китаем): в 1939 г. 145%,. в 1940 г. - 171%, в 1942 г. - 236%, в 1943 г. 267%, в 1944 г. - 325% (Дж. Коен. Военная экономика Японии. М., 1951. С.96). В США уровень оптовых цен в 1944 г., считая уровень 1936 г. за 100 %, составлял 129%, в Германии - 113% (там же). Розничные цены, с учетом черного рынка, росли много быстрее.

14. В Германии к концу войны государственный долг составил 143 млрд. марок в средне-долгосрочных обязательствах и 235 млрд. - в краткосрочных обязательствах (Лутц фон Крозиг Указ. соч. С 440).

15. Мир капитализма. М., 1965. С.311 и 316.

16. МБ. Т.2. Таблица "Национальный доход и другие статистические показатели, 1929-1964 гг.".

17. Мир капитализма. М., 1965. С.320, 324.

18. Там же. С.250, 251.

19. Там же. С.253.

20. Там же. С.255, 256.

21.Там же. С.254.

22. Там же. С.257.

23-27. ВСМ. С.356.

28. Мир капитализма. С.107.

29. Мир капитализма. С.316; ВСМ. С.223 и 356.

30-31. Мир капитализма. С.324. ВСМ. С.60 и 356.

32. Мир капитализма. С.336.

33. ВСМ. С.261.

34. ВСМ. С.125 и 356.

35. ВСМ. С. 284.

36. ВСМ. С.356.

37. ВСМ. С.223.
38. ВСМ. С.249.
39. ВСМ. С.59-60.
40. ВСМ. С.58.
41. ВСМ. С.256.
42. ВСМ. С.123.
43. ВСМ. С.122.
44. ВСМ. С.68.
45. ВСМ. С.243.
46. ВСМ. С.222.
47. ВСМ. С.130.
48. ВСМ. С.58.
49. ВСМ. С.124.
50. ВСМ. С.249.
51. ВСМ. С.257.
52. ВСМ. С.212.
53. ВСМ. С.283.
54. ВСМ. С.17.
55. ВСМ. С.67.
56. ВСМ. С.253.
57. В случае краха доллара возврат в той или иной форме к деньгам, связанным с золотом, более чем вероятен.

Глава 9.

1. МБ. Т.2. С.387.
2. Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. Москва-Екатеринбург, 1998. С.173.
3. ВСМ. С.299.
4. См. выше.
5. 25 апреля 1949 г. был установлен паритетный курс иены в 360 иен за доллар. 20 декабря 1971 г. центральный курс иены (фактический курс мог отклоняться в ту или другую сторону на 2,25%) был повышен в связи с девальвацией доллара до 308 иен за доллар (ВСМ. С.283).
6. Характерно, что проблема целесообразности приватизации в условиях развивающихся стран рассматривается совершенно по аналогии с проблемой целесообразности приватизации в условиях США (см., например: Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку. М., 1992. С.221-225).

7-9. См., например: The Economist. 4.01.1986. P.72.

10-14. МБ. Т.2. С.228.

Глава 10.

1. Р.Фарамазян, В.Борисов. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего. Мировая экономика и международные отношения, №9, 2001, С. 46
2. Петер Швейцер. Победа. Минск, "Авест", 1995, С. 149.

Данный источник примечателен тем, что цитирует прямые высказывания крупных властных фигур США, включая бывших руководителей разведки. Которые не без гордости описывают те операции, которыми они добились обрушения советской "империи зла".

3. Е.Черноуцан. Государство и приватизация крупных компаний в отраслях высоких технологий. Мировая экономика и международные отношения, №10, 2002, С.48

4. Le Monde, 18.10.1999, p.17

5. World Economic Outlook, May 2000, p. 172

6. Foreign Direct Investment. Trade and Migration. Geneva, 1996, p. 5

7. А.И.Неклесса. Постсовременный мир в новой системе координат. В сб. "Глобальное сообщество: новая система координат", СПб, Алетейя, 2000, С. 51

8. The Global Economy in Transition, London, 1996, p. 156

9. Распад мировой долларовой системы, под ред. Ю.Маслюкова, М, 2001, С. 149

10. А.И.Неклесса. Постсовременный мир в новой системе координат. В сб. "Глобальное сообщество: новая система координат", СПб, Алетейя, 2000, С. 52-55

11. А.Кобяков. Современные рынки капитала как глобальная угроза. В сб. "Распад мировой долларовой системы". Под. Ред. Ю.Маслюкова. М, 2001, С. 125

12. Российская газета, 25.03.2000

13. ИТАР-ТАСС, 09.09.2000

14. The Observer, 11.03.2001

15. К.Г.Мяло. Россия и последние войны XX века. М., Вече, 2002, С.313

16. Указанные цифры, с незначительными вариациями, приводились в разных изданиях. См., например, сообщение Reuters 26.06.2002

17. Р.Фарамазян, В.Борисов. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего. Мировая экономика и международные отношения, №9, 2001, С. 45

18. Paris Match, 02.04.2003

19. Так, известный политический обозреватель Дж.Кэрролл в газете "Бостон Глоб" назвал разработанную командой Д.Рамсфелда "Стратегию национальной безопасности" США "новой программой моралистического империализма" (James Carroll. "Threshold of a New Era", The Boston Globe, 17.10.2002)

20. В.И.Слипченко. Войны шестого поколения. М, "Вече", 2002, С.18 и далее

21. Эксперт, №25, 07.07.2003 г., С. 53

22. Мануэль Кастельс. Масштаб игры. В ж. "Экономические стратегии", №3, 2003, С. 27

23. CNN, 11.09.2001, выпуск новостей около 11 часов по местному времени

24. Практика глобализации. Под ред. М.Делягина. М, ИНФРА-М, 2000, С. 137

25. Там же, С. 162, 189, 190

26. Независимая газета, 26.07.2000

27. Falk R. Predatory Globalization: A Critique. Oxford, 1999

28. Mittelman J.-H. The Global Syndrome. Princeton, 2000. Знаменательно, что в ряде аналогичных работ, написанных совсем не маргинальными исследователями, нередко применяется терминология "похороны глобализации".

29. Reuters, 30.04.2003

30. См, например, доклад Вулфовица: Deputy Defense Secretary Paul Wolfowitz: "An Overview of the War on Terrorism", report of 18.10.2002

31. М.Вебер. Основные социологические понятия. В сб. М.Вебер. Избранные произведения, М, Прогресс, 1990, С. 628

Глава 11

1. МСЭ. Т.5. М., 1937. С.326.

2. Например: в книге Джона Д. Дэниелса и Ли Х. Радеба "Международный бизнес. Внешняя среда и деловые операции" (Перевод с английского. М.: ДЕЛО Лтд, 1994.)

утверждается, что "Толчок к прямым инвестициям был дан только в 1920-е годы..."(С.25).

Даже применительно к американским компаниям это неверно. В 1913 г. капиталовложения американских компаний в Латинскую Америку составляли 1300 млн. долл., в том числе в мексиканскую промышленность (в основном, в добывающую) свыше 1 млрд. долл., и в экономику Кубы - свыше 200 млн. долл. (МСЭ. Т.5. М., 1937. С.308 и 309).

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, политика и проблемы. Т.2. М., 1992. С.334.

4. Рейнско-Вестфальский каменноугольный синдикат при своем основании в 1893 г. концентрировал 86,7% всего производства угля в районе, а в 1910 г. уже 95,4% (Kestner Fritz. Der Organisationszwang. Eine Untersuchung uber die Kampfe zwischen Kartellen and Ausenseitern. Berlin. 1912. S.11).

5. Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес. М.: ДЕЛО Лтд, 1994. С.28.

6. IMF-2000. P.141.

7. IMF-2000. P.129.

8. Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1977 г. и начало 1978 г. М., 1978. С.107.

9. В рассматриваемом отношении характерно развитие процессов концентрации в США, которые в этом смысле могут рассматриваться как аналог мирового рынка со сломанными экономическими границами. Экономика отдельных Штатов давно была интегрирована крупными корпорациями, и лишилась какой бы то ни было экономической индивидуальности задолго до кризиса 1929 г. Собственно, Гражданская война 1861-1865 гг. была в значительной степени войной за ликвидацию потенциала экономического своеобразия отдельных Штатов.

В 1955 г., при наличии 360 тыс. компаний добывающей и обрабатывающей промышленности, 500 крупнейших компаний дали 50% промышленной продукции, на их долю приходилось 50% всех работающих и 59% всех активов промышленных корпораций (Зарубежные страны. Политико-экономический справочник. М., 1957. С.854).

За 20 лет, с 1955 г. по 1976 г., процесс концентрации продвинулся вперед. В 1976 г. на долю 162 ведущих корпораций обрабатывающей промышленности приходилось 56,5% продаж, примерно такая же часть производства и 54,3% всех активов (Развитые капиталистические страны. Социально-экономический справочник. М., 1979. С.184).

В этот же период на долю 50 страховых компаний приходился 81% всех активов страховых компаний, а на долю 50 банков - 34% активов банковской системы (Там же. С.184). В банковской сфере концентрация в дальнейшем резко возросла. Но уже в 1976 г. она была достаточной, чтобы 12 финансовых институтов были в состоянии контролировать практически всю экономику США (см. выше).

В следующие 25 лет положение с концентрацией производства и активов промышленности США изменилось мало (поскольку концентрация и так была близка к предельному уровню), тогда как в банковском секторе концентрация резко усилилась. Последняя фаза слияний в этом секторе приходится на конец 90-х годов. Слияния эти имели причиной необходимость повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности банковской системы США в условиях практически открытого финансового рынка, значительного процента "плохих долгов" и наличия в банковской системе Японии группы сверхкрупных банков ("банковские бегемоты").

Процессы концентрации в открытой части мировой экономики идут, в общем повторяя в этом отношении с запозданием на 30-40 лет процессы концентрации в экономике США.

В 1982 г. оборот по продажам 1000 ведущих промышленных корпораций рыночного мира составил 3,5 трлн. долл. (Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М., 1985. С.127). Между тем, отгрузки мировой промышленности, без соцстран, в 1982 г. составляли 7-8 трлн. долл.

В 1993 г. валовой доход (фактически поступления от продаж товаров и услуг) 500 крупнейших мировых корпораций (включая непромышленные) составил 10 трлн. долл. (Statistical Abstract of the United States. 1995. Table № 1393). Это свыше 30% мирового ВВП без Китая.

В настоящее время уровень концентрации активов в мировой банковской системе (без Китая), по-видимому, выше, чем в банковской системе США 25 лет назад.

10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. Т.2. С.334.

11. Особенно часто указанное явление имеет место в развивающихся странах.

12. См., например, Краткий вариант Истории Рима Т. Моммзена, составленный А.Горчаковым (переиздан в 1993 г. - Т. Моммзен. История Рима. СПб, 1993).

Глава 12.

1. Таможенные сборы в % к облагаемому пошлинами импорту составляли в США в XIX в. в среднем примерно 35%, в 30-е годы - снова в среднем 35%, и только после основания ГАТТ в 1947 г. они были понижены примерно до 14%, а ниже уровня 10% они опустились только в 1980 г. (См.: Макконнелл К.Р. и Брю С.Л. Экономикс. Принципы, политика и проблемы. Т.2. М., 1992. С.334).

2. По подсчетам В. Малышева и Л. Рахлиной, соотношение промышленного производства КНР и США составляло: в 1985 г. - 35,5 %, в 1995 г. - 85,94%. В 2005 г., по оценке этих авторов, соотношение объемов промышленного производства КНР и США составит 177% ("Вопросы экономики", 1998. №11. С.141).

В 1992 г., по данным Государственного статистического управления КНР, производство проката в КНР достигло 192 млн. т и почти вдвое превысило уровень США, цемента - 725 млн. т, что в 7 раз больше потребления цемента в США, микрокомпьютеров - 15 млн. ед., что примерно соответствует уровню США.

Хотя КНР и слывет страной с либеральной экономикой, но эта репутация в основном приложима лишь к специальным экономическим зонам КНР и Гонконгу. В 2001 г. доля государственных и контролируемых государством компаний в основных фондах промышленности КНР составляла 72%, в оборотных фондах (по предприятиям с продажами более 5 млн. юаней) - 58% (Китайский статистический ежегодник. Бэйцзин. 2002. На кит. и англ. яз. С.433).

3. В кризисной ситуации, возникшей в середине 70-х годов, государство в Англии, как и в предыдущие годы, занималось скупкой акций компаний, находящихся на грани финансового краха. Скупались, в том числе, акции таких гигантов как "Бритиш Лейланд", (автомобилестроение), "Ферранти (электроника), "Маратон шипбилдинг компани" (судостроительная), "Трайэнг Педигри" (производитель механических игрушек). Только на предприятиях этих четырех компаний в конце 1975 г. работало более 190 тыс. человек (Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1975 г. и начало 1976 г. М., 1977. С.99-100).

4. "По закону 1982 г. в государственную собственность перешло 36 банков - практически вся банковская система Франции, центральные холдинги двух финансовых групп, пять ведущих промышленных компаний. Кроме того, установлен контроль над авиаракетными фирмами "Дассо" и "Матра" путем приобретения

правительством 51% их акций. В металлургических компаниях "Сасилор" и "Юзинор" государственные кредиты преобразованы в принадлежащие государству активы - участия в капитале. В результате государственный сектор контролирует теперь 30% производства промышленной продукции, свыше 33% промышленных инвестиций, около 80% суммы депозитов в банках и финансовых учреждениях, в нем занято 23% работающих в народном хозяйстве страны" (Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М., 1985. С.203-204).

5. По оценкам, относящимся к первой половине 60-х годов, считалось, что при консервации проводившейся тогда экономической политики с 1960 г. по 2000 г. промышленное производство вырастет в 5,2 раза, выплавка стали - в 3 раза, то есть до примерно 270 млн. т, потребление энергии - в 2,6 раза , то есть до примерно 4,3 млрд. квтч. ("Business Week". 1963, April).

Согласно прогнозным оценкам, относящимся ко второй половине 70-х годов (когда на основе государственного финансирования в США развертывалась грандиозная программа развития ТЭК), предполагавшийся в период с 1975 г. по 2000 г. рост потребления энергии в США должен был составить 2 раза, рост потребления сталематериалов - также 2 раза (до примерно 200 млн. т), рост производства электроэнергии - 4 раза, то есть до 8 трлн. квтч. (Экономическое будущее США /Проблемы и прогнозы/. Перевод с англ. под ред. Данилова-Данильяна В.И. М., 1982. С.381,382, 433).

6-7. "Россия XXI". 2000. №6. С.49.

Глава 13.

1. По подсчетам В. Малышева и Л. Рахлиной, промышленное производство КНР в 1995 г. составляло 86% от промышленного производства США ("Вопросы экономики". 1998. № 11. С.145). Прирост промышленного производства КНР с 1995 г. по 1999 г. в сравнимых ценах - 62,7% (Китайский статистический ежегодник. Бэйцзин, 2000. Кит. и англ. яз. С.409). С 1995 г. по 2001 г. он существенно больше. Отсюда следует указанная оценка.

2. Принятый XVI съездом КПК (осень 2002 г.) план экономического развития КНР предусматривает учетверение ВВП КНР с 2000 г. по 2020 г. (аналогично плану на 1981-2000 гг.). Соответствующий рост промышленного производства - 4-5 раз, и в период с 2000 г. по 2010 г. - не менее 2 раз.

3. Российский статистический ежегодник следует этой традиции. Например, в таблице 25.24 Российского статистического ежегодника издания 2002 г. приведена сводка данных о величинах паритета покупательной способности (ППС) национальных денежных единиц для различных стран на 1999 г. в такой форме: ППС для России - 5,41 рубля за доллар, (при курсе 24,62), в Великобритании 0,650 фунта за доллар при курсе 0,618, в Японии - 162 иены при курсе 114 и т.д. (Указ. соч. С.647).

4. Российский статистический ежегодник. М., 2001. Раздел "Международные сравнения".

5. Валюты стран мира. Справочник (под ред. Борисова С.М.) М., 1987. С.8 и 223.

6. См.: Кваша Я.Б. Капитальные вложения в основные фонды СССР и США. М., 1963. С.71.

7. Проблема соотношения курса и ППС юаня рассматривается довольно подробно в Главе X1 "Финансовая стратегия Китая" в коллективной монографии под. ред. Ю.Д. Маслюкова "Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы". М., 2001. С.297 и 298).

8-9. См.: БСЭ. Т. 28. М., 1938. С.660 и 661.

Подробнее проблема отказа от платежей по межгосударственным долгам в 1930-е годы рассматривается в главе 9.

10. Индийские долги имели первоисточниками: затраты на операции военного типа до Первой мировой войны, затраты Индийской администрации на строительство железных дорог, затраты, вызванные Первой мировой войной. Выступая в качестве плательщика по соответствующим займам, Индия автоматически приобрела постепенно (по мере роста платежей) определенный ресурс государственного суверенитета. Очередная фаза роста Индийского государственного долга в период Второй мировой войны закономерно завершилась обретением Индией государственной независимости.

11.Валюты стран мира. С.223 (до девальвации золотое содержание доллара - 1,50463 гр. , после - 0,888671 гр. золота).

12-13. Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1965 г. и начало 1966 г. М., 1966. С.136.

12. 1868.

13. 1870.

14. Экономическое положение капиталистических и развивающихся ер стран. Обзор за 1984 г. и начало 1985 г. М., 1985. С.39.

15. Современный капитализм. Социально-экономический справочник. М., 1985. С.182.

16. Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1984 г. и начало 1985 г. М., 1985. С.39.

17. International Financial Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 2000. P.155.

18. Мексика вместе с Аргентиной и Бразилией оказалась на грани банкротства еще в 1982 г., когда эти страны прекратили выплаты не только основного долга, но и нарушили сроки платежей по процентам (Современный капитализм. М., 1985. С.183). Понадобилось "спасать" Мексику, а точнее, Мексиканских кредиторов и в 90-е годы.

19. "Эксперт", 2002. №38. С.67.

20. Там же. С.68.

21. "Известия", 27.XI.1997.

Глава 14.

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, политика и проблемы. Т.2. М., 1992. С.335.

2. Приводится по: Колядко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации// Вопросы экономики.1999. №9. С.20.

3. Колядко Г. Указ. соч. С.20-21.

Глава 15.

1. См., например, относящиеся к 1999 г. данные по России, Украине, Литве, Латвии, Эстонии, Македонии, Мексике, Турции (Российский статистический ежегодник. М., 2002. С.647).

2. Положение с концентрацией производства и контролем за ним в мировых масштабах рассматривалось в главе 10.

В США 1955 г. при наличии 360 тыс. компаний добывающей и обрабатывающей промышленности 500 крупнейших из них дали 50% промышленной продукции и на их долю приходилось 50% всех работающих и 59% всех активов промышленных корпораций (Зарубежные страны. Политико-экономический справочник. М., 1957. С.854).

За 20 лет, с 1955 г. по 1976 г. процесс концентрации в США основательно продвинулся вперед. В 1976 г. на долю 162 ведущих корпораций обрабатывающей промышленности приходилось 56,5% продажи примерно такая же часть производства и 54,3 % всех активов (Развитые капиталистические страны. Социально-экономический справочник. М., 1979. С.184).

3. "Business Week". 5 April 1982. "Скрытая сила подпольной экономики" (цит. по Шахназаров Г.Х. Американская модель: с будущим в конфликте. М., 1984. С.72).

4. На практике решение задачи динамизации экономики стран Западной Европы и Японии после Второй мировой войн потребовало:

- проведения политики минимальных конъюнктурных рисков на внутреннем рынке (соответственно, его таможенной защиты посредством умеренных пошлин и активной политики в области формирования спроса, а также выделения значительных по условиям обстановки ресурсов на цели социального характера);
- стимулирования склонности частного сектора к инвестициям;
- реализации комплекса мер по компенсации дефицита способности частного сектора финансировать инвестиционные программы;
- в связи с этим - национализации капиталоемких отраслей промышленности;
- общего увеличения регулирующих воздействий государства на экономику, включая воздействия средствами денежно-кредитной политики.

5-6. См. главу 11.

Глава 16.

1.См. Ведута Е.Н. Указ.соч. С.44.

2."Эксперт". 1999. №36.

3.Statistical Abstract of the United States. 1996. P. 297.

4. Бюллетень Института Коммерческой информации (БИКИ). 12.04.2003.

Аннотация

Новая монография Л.С.Черного посвящена рассмотрению ключевых факторов и механизмов, оказывающих решающее влияние на системные трансформации рыночной экономики.

Основное внимание уделено анализу содержания и механизмов исторических трансформаций рыночных институтов, а также системному описанию комплекса факторов-трансформеров, определяющих логику мирового экономического развития на современном этапе.

Даны прогнозные оценки трансформационных сдвигов применительно к процессам экономической глобализации и возможным стратегиям реформирования экономики России.

Для экономистов, а также широкого круга интересующихся проблемами макроэкономики и глобальных мир-экономических тенденций.

Предисловие к книге Л.С.Черного:
"Глобализация: прошлое или будущее?
(Трансформации рыночных хозяйственно-экономических систем)

Исследование демонстрирует гораздо более тонкий подход к возможностям и особенностям рыночного механизма, чем это традиционно сложилось в отечественной литературе.

Конкретный анализ показывает, что современный рыночный механизм коренным образом отличается от того рынка, который был в эпоху Адама Смита. Многие мифы, идущие от того времени и живучие до сих пор, крепко сидящие в умах не только обывателей, но и студентов экономических специальностей, разбиваются Л.С.Черным, как говорится, "в пух и прах".

Например, рынок ассоциируется с конкуренцией, являющейся его основой, что, конечно, правильно. Но весь вопрос состоит в том, какова эта конкуренция. По классике – это ценовая конкуренция. Кто предложил товар по более низкой цене, тот и выиграл.

Автор убедительно показывает, насколько примитивно такое представление о современном рынке. В частности, только видов рыночной конкуренции, рассматриваемых в книге Л.С.Черного, набирается до десятка.

Мне, как человеку, занимающемуся "экономикой знаний", в книге особенно интересно внимание автора к конкуренции по предоставлению принципиально новых товаров и услуг потребителям. Современное общество устроено таким образом, что потребитель вынужден постоянно приспосабливаться к новым условиям, вынужден постоянно учиться, постоянно покупать что-то новое.

Роль государства в экономической жизни показана в книге существенно более выпукло, чем это обычно делается в книгах по экономической теории и учебниках.

Стандартная схема рассуждений относительно роли государства в экономике выглядит следующим образом. Приводится список недостатков или "провалов" рынка, исправлять которые приходится государству. В таком списке обычно производство публичных товаров и услуг, социальные программы, учет взаимовлияний, неделимые товары, эффект от масштаба и пр.

В настоящей книге Л.С.Черной показывает роль государства в гораздо более расширительной, по сравнению с традиционной, форме, причем привлекая для обоснования своего анализа множество малоизвестных исторических примеров. "Государство – ночной сторож" становится в этом изложении карикатурным изобретением, чисто интеллектуальным упражнением, не имеющим никакого отношения к хозяйственно-экономической реальности.

В главе 3 "Эволюция хозяйственных систем и фактор государства" автор приводит рисунок, показывающий мировой тренд повышающейся роли государства от древних времен до наших дней, а также суммирует свою аргументацию по данному вопросу.

Мне представляется, что в столь общей форме говорить об этом тренде, противопоставляя его тому, что автор называет "глобальный либерализационный проект", - недостаточно убедительно. Данная проблема, видимо, более доказательно освещается в работах о так называемом Законе Вагнера, говорящем о долговременной тенденции увеличения доли публичных благ в валовом продукте.

При этом речь идет об определенном историческом периоде, когда вообще имеет смысл говорить о государстве, публичных благах, валовом продукте и тому подобных вещах. Когда же мы рассуждаем о чуть ли не всем периоде существования человечества, подобный тренд вряд ли показателен, - поскольку само понятие государства принципиально и существенным образом эволюционирует.

Отмечу также, что в последние годы появились весьма серьезные работы (например, итальянского экономиста Вито Танци), показывающие, что в эпоху глобализации роль национального государства существенно уменьшается, в том числе и в экономической жизни. И что при этом на первый план выходят международные правила и международные институты регулирования экономических отношений.

Возможно, указанные расхождения в позициях между автором и рядом других исследователей связаны с тем, что в концепции Л.С.Черного международные институты относятся к государственной, а не к рыночной сфере. В частности в книге довольно детально рассматриваются вопросы долгов государств, экономического и политического суверенитета национальных государств и нерыночных способов урегулирования долговых обязательств (например, путем списания долгов).

Одна из главных тем книги – влияние войн на трансформацию экономической системы. Первая и вторая мировые войны дают особенно богатую пищу для заключений относительно роли государства в урегулировании военных и послевоенных межгосударственных отношений.

Л.С.Черной убедительно анализирует причины, по которым проблема долгов и репараций носит, как правило, долговременный и нерыночный характер. Автор показывает, опираясь на исторические факты, как эта проблема трансформируется со временем, и почему, в силу всеобщей экономической зависимости, для международных кредиторов оказывается, как правило, выгодным не настаивать на полной выплате долгов.

Весьма интересным и в чем-то спорным здесь является формулируемый и обосновываемый автором тезис о том, что войны приводят к увеличению разнообразия типов экономических систем. Представляется, что рыночные силы не только несут в себе большой потенциал повышения хозяйственной эффективности и экономического прогресса, но приводят своим воздействием к определенной унификации экономического механизма. Это, видимо, все-таки неизбежный исторический процесс, феномен которого широко обсуждается в последнее время под флагом глобализации.

Процесс глобализации – это действительно серьезный вызов человечеству на пути его дальнейшего развития. Вызов, который сделан именно сейчас. Сейчас – переломный момент, когда формируются представления о том по какому пути пойдет дальше человеческая цивилизация.

Альтернатива, как известно, состоит в следующем.

Либо все большая унификация экономических политических, общественных систем, в основе которой в сфере экономики лежит либерализационный принцип, а в сфере политики, - демократия по американскому образцу.

Либо сохранение необходимого разнообразия общественных, экономических и политических систем, при котором люди выбирают себе систему, которая наиболее соответствует их культуре, традициям, религиозных и прочим корням. Причем выбирают сами, без всякого навязывания извне, без любой формы диктата.

Последнее возможно только в мире, который часто называют многополярным, в мире, где международные правила выходят на первый план в разрешении конфликтов, где война оказывается вне закона не декларативно, а по существу.

В ряде работ, в том числе строго математического характера, обосновывается, что однополярный мир неустойчив и не может существовать в течение исторически длительного периода. Л.С.Черной находит свои аргументы в обоснование этого тезиса.

Собственно, он показывает, что сам переход к однополярному миру, с точки зрения глобальной экономики, - также неустойчив. И что навязывание американских стандартов имеет свои границы.

Действительно, даже высокоразвитая Европа многие вещи в концепции однополярного мира не принимает. А что уж говорить о Китае.

Отмечу, что китайскому фактору в книге вообще уделено достаточно много места. Что в данном контексте вполне оправдано. Китайская многотысячелетняя культура в принципе не может быть вложена в прокрустово ложе американских либеральных ценностей. А если учесть, что каждый четвертый человек на земле – китаец, то становится ясным, где следует ожидать формирования альтернативного мирового экономического полюса.

Большой вопрос в этой связи возникает относительно роли мусульманского мира. Здесь действительно есть большая неопределенность, и в книге эта неопределенность чувствуется. Если по поводу места и роли Китая у автора нет ни малейших сомнений, то о возможном экономическом будущем мусульманского мира Л.С.Черной рассуждает весьма осторожно. И это понятно: мусульманский мир, так же, как и китайский, огромен. Но он разнороден, не консолидирован, полон внутренних противоречий.

Хочу отметить еще одну любопытную и ценную особенность книги. Она состоит в обогащении понимания феномена так называемых "побочных воздействий" для экономической теории и практики. "Побочные воздействия" - это не очень точный перевод с английского слова externalities. В некоторых переводных книгах его так и используют – экстерналии.

Первоначально понятие экстерналий использовалось для обозначения конкретных эффектов, которые не получают рыночной оценки или получают эту оценку косвенно, опосредованно. Например, удачное расположение магазина или ресторана вблизи музея, вблизи исторических памятников. Музей непосредственно прибыли не приносит, но дает экстерналии, которыми пользуется ресторан.

Однако в дальнейшем понятие экстерналий было существенно пересмотрено и расширено, и сейчас оно весьма богатое и емкое.

Л.С.Черной в своей книге последовательно и, на мой взгляд, весьма убедительно проводит мысль о том, что эффективно воспользоваться экстерналиями в большинстве случаев способно лишь государство. Либеральный рынок, как правило, упускает эти возможности.

А мир экстерналий чрезвычайно богат. По существу, любое экономическое действие имеет побочные эффекты. И чем дальше развивается современная цивилизация, тем их становится больше, в силу увеличения многообразия и тесноты различных экономических и внеэкономических связей. Хотя при этом некоторые экстерналии в современном очень сложном мире далеко не всегда очевидны.

Взять, например, транснациональные корпорации (ТНК), анализу роли которых в мировых экономических процессах в книге уделено довольно большое место.

Распространено мнение, что именно ТНК правят миром, что их интересы превалируют над всеми остальными.

Но, говорит автор, давайте посмотрим на побочные эффекты, связанные с деятельностью ТНК. Попадая на конкретную культурную и историческую почву, соответствующие ветви ТНК, хотят они того или не хотят, неизбежно испытывают влияние этой почвы и модифицируются. И какое влияние победит, и к каким приведет результатам, – вопрос далеко не простой и не предопределенный.

Тема влияния войн на экономику, тема ТНК и распространения унифицированного экономического механизма и демократии американского типа - логично переходят в книге к суммирующему разделу о перспективах глобализации. Автор высказывает ряд обоснованных сомнений относительно всеобщности процесса экономической глобализации и окончательной победы в нем, если так можно выразиться, либеральной идеологии.

В частности, Л.С.Черной показывает, как именно новые типы современных войн (информационная, террористическая и др.), которые сейчас встают на повестку дня, резко раскачивают и хаотизируют хозяйственно-экономические процессы, делают их все менее предсказуемыми. А одновременно - резко меняют психологию и мотивации экономического поведения хозяйственных субъектов, что ставит перед рынками и процессами глобализации новые проблемы.

Далее автор показывает, что факторы Китая и мусульманского мира следует оценивать в перспективах развития глобальной экономики гораздо серьезнее, чем это обычно делают сейчас. Особенно учитывая потенциал экономического роста в этих регионах.

И, наконец, подчеркивает Л.С.Черной, от принципа системного разнообразия никуда не деться. Однополярный мир с унифицированным экономическим механизмом и единой политической идеологией крайне неустойчив. И история человечества (в частности, судьба Римской империи и других империй) этот тезис подтверждает.

В целом представляется, что читатель с интересом воспримет очередную книгу Л.С.Черного. Во-первых, потому, что в ней проводится оригинальный взгляд на судьбы нашей цивилизации, находящейся в переломной точке. Во-вторых, благодаря системному изложению большого фактического и исторического материала, убедительно иллюстрирующего выводы автора.

Макаров В. Л.
Академик РАН
Директор ЦЭМИ.