

Мануэль Ф. Монтес<sup>1</sup>

## ФИНАНСОВЫЕ КРАХИ, СОЦИАЛЬНО НЕРАВЕНСТВО И ГЛОБАЛЬНЫЙ КАПИТАЛИЗМ: К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ НОВОЙ КУЛЬТУРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Распад современной системы финансового сектора в США и Европе вызвал глобальный экономический кризис. США и европейские страны контролируют большую часть ресурсов, обладают разнообразными передовыми видами производства и предоставляют широкие возможности своим гражданам. Финансовый кризис грозит массовой безработицей и сокращением производства в экономике не только отдельных стран, но и всего мира. Негативные последствия кризиса продолжают распространяться. Таким образом, экономический крах в «сердце» капиталистической экономики свидетельствует о том, что в глобализации и самом капитализме коренятся глубинные противоречия.

Нынешняя ситуация — не первый кризис капиталистической глобализации. Период глобализации экономики, который мы сейчас переживаем, — это второе рождение капиталистической мировой экономики. Первый этап был завершен в 1914 году. На графике 1 показаны масштабы потоков капитала в странах «Большой семерки» начиная с 1870 года. На графике видно, что масштабы потоков капитала (как величины экономической деятельности) только в 1990 году начали приближаться к уровню 1870 года. Обстфельд и Тейлор<sup>2</sup> вследствие отсутствия данных за более длительный период условно представляют схему мобильности капитала (график 2), где масштабы интеграции капитала, достигнутые в 1914 году, были восстановлены в 2000-х годах.

Продолжится ли все усиливающаяся интеграция мирового капитала? Или нынешний кризис обусловит возникновение еще одного периода деглобализации и декапитализации?

<sup>1</sup> Старший советник по вопросам финансов и развития межправительственной организации «Южный центр» (Женева, Швейцария). Автор ряда научных публикаций, в т. ч.: «“Азиатский вирус”, или “Голландская болезнь”? Теория и история валютных кризисов в России и других странах» (в соавт.), «Действительно ли глобализация зависит от возрастающего неравенства?», «Возможности устойчивого роста на Филиппинах» (в соавт.) и др.

<sup>2</sup> *Obstfeld M., Taylor A. M. Globalization and Capital Markets // Working paper / National Bureau of Economic Research. 2002. № 8846.*

### 1. Преобладание финансов

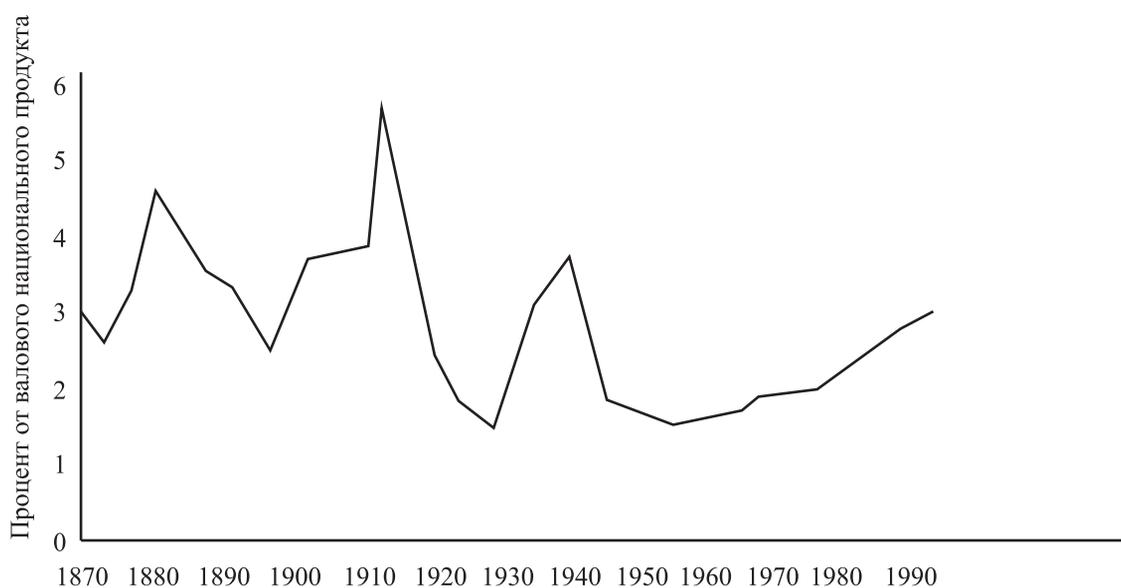
#### над реальным сектором экономики

В своем основании нынешний мировой кризис является кризисом частного финансового сектора в развитых странах. За последний год в связи с тем, что в прессе постоянно появляется новая информация о долговых проблемах в общественном секторе США и стран Европы, многие обозреватели стали упускать из виду финансовый сектор и подлинную причину кризиса. Непосредственное доказательство того, что финансовый сектор оказался втянутым в орбиту экономического кризиса, — отсутствие подлинного экономического «выздоровления» спустя два года после начала экономического краха. «Выздоровление» в течение года является типичным для циклической рецессии в развитых странах. При нормальном развитии событий возвращение частных инвестиций после того, как оборотные фонды были исчерпаны, дает начало экономическому восстановлению. В нынешней ситуации уровень инвестиций и экономический рост до сих пор не достигли нормального уровня.

Финансовый сектор в США и Европе переживает период восстановления, который по средним нормам требует по крайней мере трех лет (Рейнхарт и Рогофф, 2009). Периодически повторяющиеся широко распространенные финансовые коллапсы характерны для истории капиталистических стран. Великая депрессия 1930-х годов — один из ярких примеров. За последние восемь столетий экономики отдельных стран пережили финансовые кризисы разной глубины. Восстановление базисных активов финансовых компаний с тем, чтобы они могли продолжать выдавать кредиты, необходимо для уменьшения долговой нагрузки и начала «восстановления» в финансовом отношении.

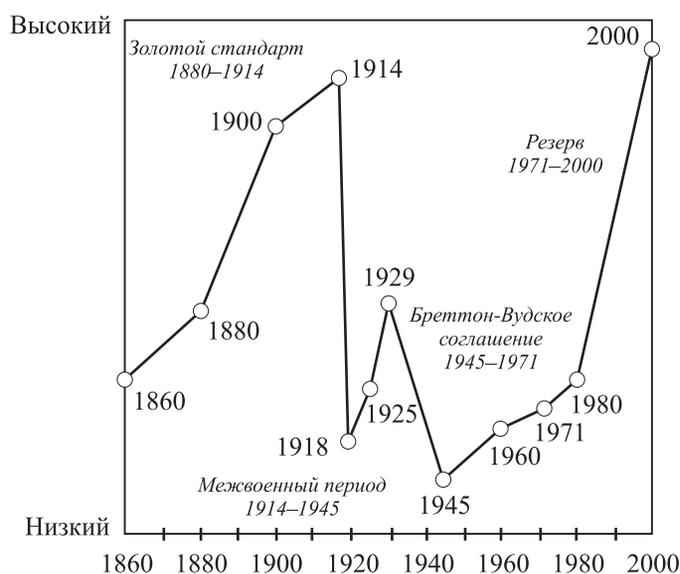
Пока в качестве ответа на нынешний кризис доминирует политика, направленная на защиту финансового сектора. Ошибки в организации этой защиты могут оказаться губительными для общего восстановления экономики. Пример такой неудачной стратегии — Япония после того, как в 1991 году лопнул фи-

График 1. Схема долгосрочного движения капитала в странах «Большой семерки», 1870–1995



Источник: Howell L. USA Today Magazine. 1998. Vol. 27. Iss. 24. Fig. 7.

График 2. Стилизованная схема мобильности капитала



Источник: Obstfeld M., Taylor A. M. Globalization and Capital Markets // NBER Working Paper, 2002. № 8846.

нансовый «пузырь» ее активов. В Японии в качестве меры по спасению банков, которые больше не могли выполнять свои обязательства, государство обратилось к ним с просьбой отсрочить официальное признание своих потерь. Признание потерь по займам означает, что частный сектор понес основной урон в результате своей кредитной деятельности. Задержки в списании

безнадежных долгов привели к длительному периоду сокращения доли заемных средств в Японии. Это объясняет медленный, растянувшийся на десятилетия экономический рост в стране.

В качестве мер по спасению крупных финансовых компаний были задействованы средства налогоплательщиков. Прибыль от рискованных инвестиций этих

финансовых компаний присваивалась частными компаниями и лицами, в то время как потери от этих рисков были, по сути, обобществлены. Эти потери долгие годы компенсировало население, потому что увеличился бюджетный дефицит и значительно повысился уровень государственного долга. Увеличение государственного долга, направленного в основном на поддержание активов в финансовом секторе, нельзя связывать с возросшей экономической активностью и занятостью.

Меры по спасению банков вкупе со спадом экономической деятельности нарушили баланс общественного сектора, который, в свою очередь, вынудил страны ввести меры строгой экономии. Ирония заключается в том, что подобная строгая экономия в условиях слабых частных инвестиций не решает, а может даже и ухудшить и без того вялую экономическую деятельность. До тех пор пока экономическая активность находится в депрессии, пока не восстановлен должный уровень налоговых поступлений, опасность несостоятельности государственного сектора является реальностью.

Частные финансовые компании стали основными игроками на рынке при принятии экономических решений. Еще во времена Великой депрессии 1930-х годов опасность (и несоответствие) такой расстановки приоритетов была выражена фразой: «Хвост виляет собакой», где финансы — «хвост», а производственно-профессиональная деятельность в реальном секторе экономики — «собака». Когда финансовый хвост «крутит» собакой, прибыль от покупки и продажи финансовых активов превышает инвестиции в оборудование и новые предприятия. В отличие от финансовых такие инвестиции ведут к установке нового капитального оборудования по производству необходимых товаров, которое способно дать работу населению. Инвестиции в производство увеличивают производственные мощности страны и создают продуктивные рабочие места.

За десять лет до кризиса рост финансового сектора в развитых странах опережал рост во всех других секторах. За период с 1960 по 2006 год финансовый сектор в США увеличился с 14 до 20 %, в то же время производство снизилось с 27 до 11 %. Валовой внутренний продукт США вырос в 27 раз за тот же период, а общий долг — в 64 раза, долг финансовых компаний — в 409 раз, а задолженность домохозяйств — в 64 раза (Лим 2010).

## 2. Рост, основанный на неравенстве

Несмотря на доминирующую роль финансовой сферы, было бы ошибкой считать, что причиной нынешнего глобального кризиса являются лишь сбои в мировой финансовой системе. Если бы это было так, единственным выходом стало бы урегулирование финансовой системы. Можно добиться определенного положительного эффекта, если урегулировать разбалансированную за последние 30 лет финансовую систему, но это не решит всех проблем, потому что корень нынешнего кризиса кроется в ином. Основная причина нынешнего кризиса заключается в зависимости мировой экономической системы от растущего экономического и социального неравенства, лежащего в его основе. Коллапс финансового сектора, тесно связанный с общемировым кризи-

сом, был вызван ростом экономического неравенства. Решение проблем только финансовой сферы не сможет положить конец или повернуть вспять тенденции неравенства, а только создаст условия для последующих и, вероятно, более разрушительных кризисов.

В 1980-х годах реакцией со стороны ведущих экономических стран мира в период низких темпов роста и инфляции 1970-х годов стали отмена государственного регулирования, приватизация и сокращение налогов. Идея о снижении роли государства в экономике, что якобы ведет к более быстрому росту и повышению благосостояния каждого человека, явилась политическим обоснованием экономических реформ, которые в конечном счете охватили все страны, в том числе и развивающиеся.

Начиная с 1980-х годов приватизация, отмена государственного регулирования и снижение налогов на богатство и доходы сопровождались изменениями в экономической структуре и мировоззрении как развивающихся, так и развитых стран. Эти реформы эффективно защищали экономические интересы богатых людей, уводили их от регулирования и налогообложения. Проведение реформ оправдывали очевидной необходимостью (или необоснованным представлением о таковой необходимости) сконцентрировать деятельность по стимулированию инвестиций и экономического роста с опорой на частную собственность. Ряд реформ объясняли необходимостью устранить экономическую неэффективность, вызванную вмешательством государства в деятельность частного сектора.

Помимо технических средств регулирования, эти программы имели идеологическую подоплеку. Экономические преобразования в конечном счете означали, что экономический рост оказался в полной зависимости от деятельности элиты, участвующей в распределении доходов. Общественные цели были подчинены тому, чтобы сохранить максимальную свободу для экономической деятельности самых богатых. Существовало широко распространенное мнение, что социальные программы нивелируют стимул к работе. Кроме того, в качестве аргумента высказывалось мнение, что вопросы бедности и неравенства будут автоматически решены за счет увеличения рабочих мест в результате мощного притока частных инвестиций.

Инвестиции государства и предоставление социальных благ, таких как здравоохранение и образование, утратили свой приоритет даже в развивающихся странах. Раньше считалось, что ослабление деятельности государства благоприятно для частных инвестиций. Результатом данного нелиберального проекта реформ стало то, что частный сектор сбросил оковы и принял необходимые для получения прибыли меры независимо от его реального воздействия на экономику. Конечный результат — резкое перераспределение доходов от рабочего класса к руководителям высшего звена, владельцам капитала и рантье.

Защита со стороны профсоюзов как в государственном, так и частном секторе была слабой и не давала возможности работникам использовать демократические меры, чтобы получить справедливую долю доходов от экономического роста. В рамках неолибе-

ральных реформ правительства различных государств сняли с себя всю ответственность за организацию занятости населения и обеспечение каждого человека средствами к существованию. Они также отказались от своих обязательств по предоставлению гарантий, чтобы рост заработной платы не отставал от роста производительности труда. Поскольку доходы и покупательная способность рабочих не росли, возникла обычная в таких случаях ситуация недостаточного экономического спроса — проблема, хорошо известная Марксу.

Неолиберальный проект охватил весь мир. Развивающиеся страны провели неолиберальные реформы, поставив экономический рост в зависимость от экспорта. В 1980-е годы программы структурной перестройки в Латинской Америке, Африке и на Филиппинах оказались несостоятельными в контексте международного долгового кризиса того периода. Эти программы были разработаны международными финансовыми институтами, в частности Всемирным банком и Международным валютным фондом, то есть учреждениями, в которых страны развитой экономики имели решающий голос.

В неолиберальную эпоху развивающиеся страны конкурировали друг с другом за право получения инвестиций и рынки сбыта. Одним из ключевых инструментов было снижение заработной платы и привлечение женщин для работы на непостоянных и низкооплачиваемых должностях. Такая политика снижения заработной платы и доходов как инструмента привлечения иностранных инвестиций основывалась на непроверенной теории, некоей ложной культуре, поддерживаемой интересами властей или верой в то, что международный частный сектор выбирал места для своих инвестиций наилучшим образом. Большинство стран на практике не могли конкурировать в борьбе за получение иностранных инвестиций, так как большая их часть была сосредоточена в немногочисленных странах, где решающее значение имели другие факторы, в частности устойчивый социально-политический курс. В реальности производительность труда не менее важна, чем низкая себестоимость, и вряд ли возможно создать долгосрочные экспортные отрасли за счет простого снижения заработной платы.

Развивающиеся страны отменили государственное регулирование в торговле и сняли ограничения на поток капитала с целью увеличения своего экспорта и получения капитала из-за рубежа. Страны с развитой экономикой «забыли» о собственном историческом опыте 1930-х годов, когда было отменено финансовое регулирование и подорвана система с целью установления конкуренции с другими странами в привлечении капитала из других стран.

Эти экономические реформы заменили прежнюю парадигму, в которой государства несли главную ответственность за экономическое развитие и благосостояние своих граждан, на новую, основанную на глобальной экономической конкуренции между странами, возникшей в результате политики, в которой развивающиеся страны оказались зависимыми от мировой торговли. Кроме того, в 1990-е годы, после распада Со-

ветского Союза, бывшие социалистические республики вошли в мировую экономику. Страны соревновались друг с другом с помощью отмены государственного регулирования, приватизации, а также снижения налогов (что в конечном счете снизило способность государства выполнять многие свои социальные обязательства по защите граждан).

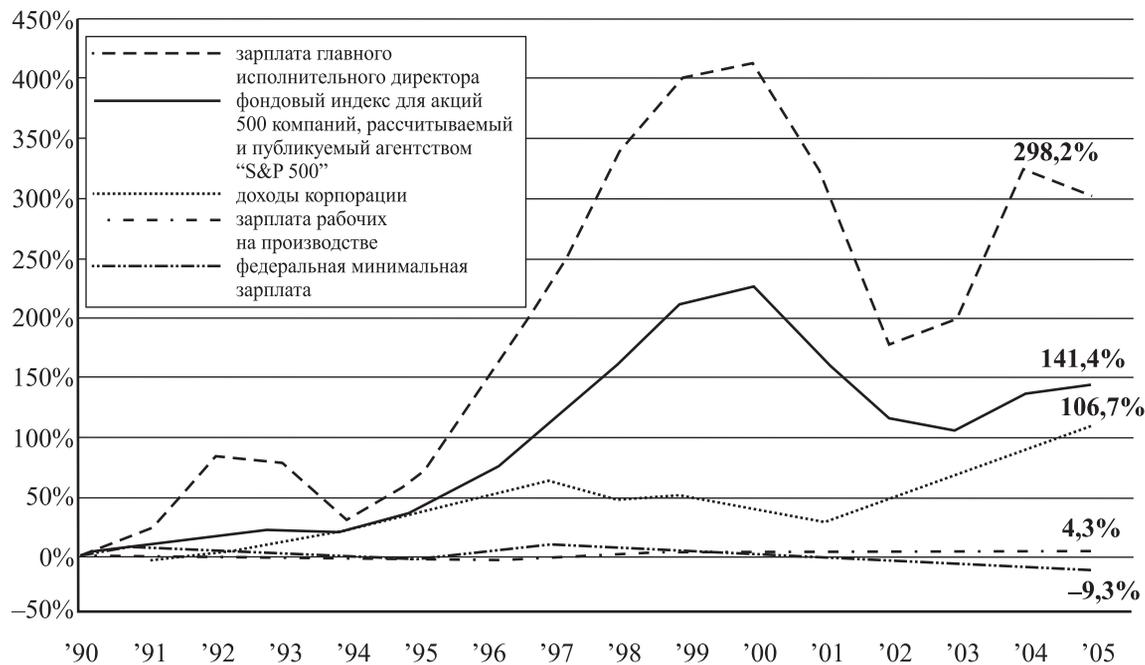
Налоговые поступления в большинстве стран, особенно в развивающихся, стали ассоциироваться с риском потери международной конкурентоспособности. Правительства были вынуждены начать действовать в условиях ограничения средств. В конечном счете были существенно ограничены ресурсы, необходимые для поддержания государственных инвестиций и предоставления социальных благ, таких как образование и здравоохранение. Во многих странах они попали в зависимости от частного сектора. Предоставление услуг, которые ранее были всеобщими и доступными, стало носить ограниченный характер, часто наблюдался отказ от них.

В странах с развитой экономикой конкуренция с импортной продукцией привела к снижению уровня отечественного производства и заработной платы. Тем не менее на фоне общего снижения зарплат благодаря подъему в финансовом секторе выросли доходы финансовых работников, краткосрочные прибыли, в основном от доходов за счет прироста капитала и пр. В Соединенных Штатах рост заработной платы отставал от роста производительности труда и прибылей корпораций (график 3). С 1990 по 2005 год заработная плата рабочих на производстве (с поправкой на инфляцию) увеличилась на 4,3 %, тогда как предусмотренный законом минимум фактически снизился на 9,3 %. И это с учетом того, что зарплаты директоров компаний выросли на 298 %, а корпоративные прибыли — на 141 %. За тот же период прибыли корпораций выросли до беспрецедентного уровня (график 4).

Каковы же были в целом последствия реформ, заключавшихся в снятии ограничений на частные инвестиции, которые были призваны обеспечить заботу о бедных и безработных? Снятие обременений и ограничений обеспечило отсрочку инфляции и стагнации в 1970-е годы, однако частные инвестиции не смогли гарантировать предоставление хороших рабочих мест широким слоям населения. Напротив, как свидетельствует исторический опыт, неолиберальные меры привели к тому, что получение прибыли оказалось зависимым от спекулятивных ставок на цены активов (корпоративных акций, облигаций и задолженностей, размеров контрактов на поставку продовольствия, топлива, металлов и минералов, на землю и имущество и т. д.), которые были отчуждены от производственной деятельности.

Развитие экономики по принципу «хвост виляет собакой» привело к высокой степени экономического неравенства перед Великой депрессией 1930-х годов (график 5). В тот период в руках 1 % населения было сосредоточено более 20 % дохода. На графике 5 показано, что распределение доходов в 2006 году непосредственно перед финансовым крахом и последующим мировым кризисом сопоставимо с тем периодом. В 1928 году концентрация богатства привела к тому,

График 3. Сравнение оплаты труда рабочих с прибылью компании, с поправкой на инфляцию, США 1990–2005



Источник: Executive Excess 2006: the 13th Annual CEO Compensation Survey / Institute for Policy Studies and Unit-  
ed for a Fair Economy. Washington ; Boston, 2006.

График 4. Прибыль корпорации в пропорции к валовому национальному продукту

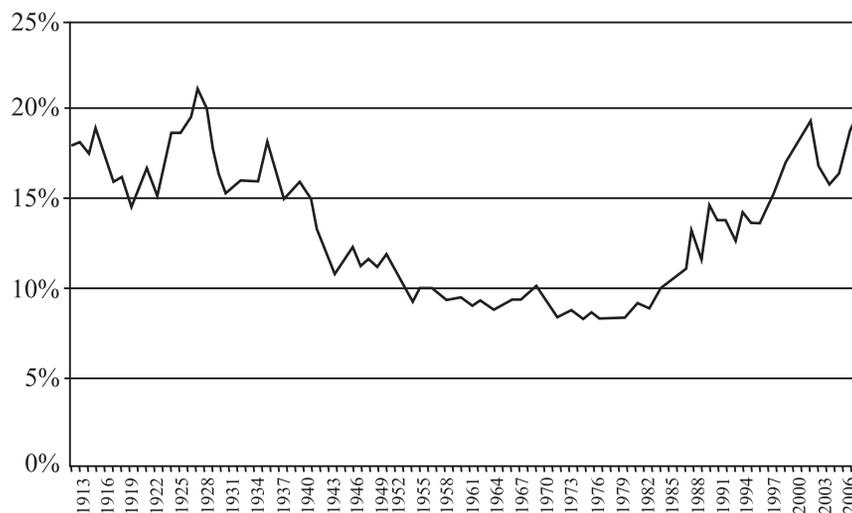


Источник: Business Insider. URL: <http://www.businessinsider.com/what-wall-street-protesters-are-so-angry-about-2011-10?op=1> (дата обращения : 25.02.2012).

График 5. Распределение прибыли США, 1913–2006

**Доля прибыли богатейших семей  
(максимальные значения с 1928 г.)**

*Доля общего без вычета налогов потока дохода богатейших семей,  
составляющих 1 % от населения*



Источник: Piketty Th., Saez E. Based on IRS data.

что экономика в значительной мере зависела от действий богатых частных лиц. Когда в октябре 1929 года обрушились финансовые рынки и начали стремительно падать цены на активы, реальная экономика рухнула. В 1930-е годы, когда не было возможности перезапустить реальный сектор экономики после массовых банкротств финансовых компаний, от которых он зависел, правительства были вынуждены действовать в экономике более активно.

Доходы тех, кто работал в сфере финансов, опередили доходы работников промышленности. Сокращение налогообложения способствовало реинвестициям в финансовый сектор, а не в новые рабочие места и новые виды экономической деятельности. Но зарплаты рабочих в богатых странах не успевали за ростом производительности труда, поэтому их покупательная способность падала. К моменту наступления финансового коллапса распределение доходов в США было таким же неравномерным, как и перед Великой депрессией 1930-х годов.

Производство переместилось в развивающиеся страны, которые стремились экспортировать товары в развитые страны. Конкуренция между странами в области экспорта в основном привела к снижению роста зарплат и зависимости от иностранных, а не внутренних рынков. Рост последних связан с увеличением зарплаты рабочих. Проблема роста экономик, зависящих от экспорта, заключается в том, что спрос на товар исходит от богатых стран. Поскольку доходы все более сосредоточивались в руках богатых потребителей, возникла опасность того, что товары, произведенные в развивающихся странах, не могут быть экспортированы и проданы богатым странам.

Финансы играли ключевую роль в обеспечении доходов и сохранении роста мировой экономики при отсутствии спроса на товары. В США бурный рост ипотечного кредитования позволил бедным потребителям покупать дома и брать кредиты на фоне растущих цен на недвижимость. Доступность кредитов поддерживала спрос на товары, экспортируемые из стран третьего мира. Но это не могло продолжаться долго: если люди не имеют возможности расплатиться с увеличивающимися долгами и их доходы растут медленно, стабильность финансового сектора разрушается. Его крах был лишь вопросом времени.

В развивающихся странах сокращение объема и прибылей от государственных инвестиций подрывало перспективы мирового роста. Государственный сектор в большинстве развивающихся стран существенно сократил инвестирование, причем наиболее болезненно это сказалось в сельской местности и на сельском хозяйстве. Вследствие сокращения налогов государственные ресурсы уменьшились. Более того, международные организации по развитию экономики убеждали в том, что увеличение объемов торговли (и роста экспорта) позволит странам выручить средства для импорта продуктов и другой сельскохозяйственной продукции.

Уменьшающиеся заработки людей, живущих в сельских районах, привели к оттоку рабочей силы в экспортирующие отрасли. Такая политика позволила предположить, что большее участие корпораций в сельском хозяйстве сократит необходимость государственных инвестиций в этот сектор, повысит эффективность и ускорит технические инновации. Продовольственный кризис 2008 года показал, что участие частных корпораций

в том объеме, в каком ожидалось, не оправдалось, хотя сельскохозяйственные компании укрепились и стали получать огромные прибыли от своих операций. В конечном счете общая политика подорвала национальную продовольственную безопасность и создала основу для нестабильности в этом секторе экономики.

Нестабильность послужила стимулом для нового вступления финансовых компаний на товарные рынки. По финансовым причинам и зачастую из-за невозможности действовать по заключенным контрактам частные компании начали занимать ведущие позиции на продовольственных рынках, действуя по форвардным контрактам. Финансовое участие усилило колебание цен, и оно вышло за рамки, диктуемые спросом и предложением. Огромное колебание цен привело к колоссальным потрясениям (продукты стали практически недоступны во время роста цен на них, уменьшились доходы производителей продуктов и фермерских хозяйств в период падения цен) и политической нестабильности во многих развивающихся странах.

Бедность — это эндемическое явление для развивающихся стран со слабо развитым сельскохозяйственным сектором. Один из способов ускорить развитие сельского хозяйства — разрешить крупным частным компаниям проводить консолидацию земель. Это в свою очередь может привести к тому, что мелкие землепользователи лишатся прав на землю. Исследования показывают, что крупные фермерские хозяйства необязательно работают более эффективно и используют инновационные методы, по сравнению с мелкими. Большое число исследований в этой области свидетельствует о том, что инвестиции и технологическое совершенствование в мелких сельских хозяйствах имеют решающее значение для роста производительности в этой отрасли и обеспечения сельских жителей доходом.

### 3. Корректировка аналитической модели («культуры») глобализации

Мировое сообщество стоит перед лицом явной опасности — политика неадекватной ответной реакции на нынешний кризис может вызвать мировую депрессию. Как говорилось выше, недостаточное внимание к лежащей в основе кризиса системной дезинтеграции, вызванной все увеличивающимся социальным неравенством, подкрепляет политику, которая только усугубляет опасную тенденцию.

Кризис, разразившийся летом 2007 года, еще раз показал, что рост экономики, основанный на растущем социальном неравенстве и обнищании, нестабилен. Разработка альтернативных стратегий восстановления экономики, которые не будут основываться на неравенстве, а напротив, будут способствовать доступу широких масс к экономическим благам, является вызовом нашего времени. К сожалению, этому препятствует политика, проводимая многими странами. Ответом на кризис стало то, что общественные ресурсы были направлены на спасение финансовых институтов, которым, однако, не пришлось списывать долги клиентов, заемщиков в своей стране или даже целых стран вроде Греции или Ирландии. Политическое влияние финансового сектора делает такие меры не-

осуществимыми. Ведь подобное списание приведет к снижению стоимости активов финансовых институтов и богатых частных лиц и заставит эти учреждения взять на себя часть ответственности за собственные действия. Исторические прецеденты свидетельствуют о том, что единственный способ начать реинвестирование и экономический рост — возложить часть издержек на финансовый сектор. Подлинное выздоровление в конечном счете пойдет на благо всех сторон, включая финансовый сектор. Несмотря на вливание государственных средств, финансовые институты со своей стороны не увеличили инвестиций и не создали новых рабочих мест.

Финансы занимают «командные высоты в экономике» (термин, введенный В. И. Лениным на X Съезде Российской коммунистической партии (большевиков) в марте 1921 г.). То, как органы государственной власти в капиталистических странах управляют «командными высотами» или надзирают за ними, во многом определяет, во-первых, уязвимость экономики этих стран перед нестабильностью и кризисами, во-вторых, политическую жизнеспособность самой системы.

Кейнсианство — экономическая теория, возникшая в ответ на глобальный кризис 1930 года, — предполагает, что для регулирования крайне нестабильной экономики необходим активный и действенный финансовый сектор. Джон Мейнард Кейнс рассматривал применение своего метода экономического анализа не только как реалистичную модель функционирования капиталистической экономики, но и как собственно инструмент защиты капиталистической системы. Эта кейнсианская «культура» нашла свое воплощение в послевоенные годы в институтах как на национальном, так и на мировом уровне. На национальном уровне на правительства была возложена ответственность и предоставлено политическое пространство для обеспечения занятости и поддержания экономического роста. На международном уровне была запрещена политика отдельных стран, подрывающая экономику других стран, в частности так называемая политика «проси у соседа». Например, были введены фиксированные курсы обмена валют, которые можно было изменить только по согласованию с другими странами при участии Международного валютного фонда.

То, что капиталистическая система, зажатая в «тиски» государственного вмешательства и регулирования, переживала период наивысшего роста в 1950–1960-х годах, было истолковано как подтверждение применимости кейнсианской теории к реально существующему капитализму. Государственный контроль над «командными высотами» необходим для сдерживания деятельности частного сектора, направленной на инвестиции в активы реального капитала и увеличение производства и занятости.

Эта «культура» в конце концов потерпела крах в 1980-е годы, ей на смену пришел неолиберальный подход к управлению экономикой. Неудачи государства и связанная с ними постоянная коррупция вызвали к жизни политические движения. Новой сущностью культуры глобализации стало идеализированное и романтическое понимание частного сектора как некор-

рупированного, эффективного и ориентированного на рост.

Неолиберальный подход рассматривает частный сектор как нечто недифференцированное, однородное, неделимое, он выступает за снижение участия государства в экономике. Упрощая и политизируя, неолиберальная экономика отказывается признавать, что существует множество разновидностей частного сектора даже в рамках одной национальной экономики. Корни частного капитала проросли в национальную экономику и культуру и уходят в историческое прошлое. Здесь существуют различные подходы. У них разное происхождение; они различаются по размерам, отраслям и продукции, техническим и управленческим возможностям.

Один из основных типов частного сектора, который мы приведем в качестве примера, — «реальный сектор». В этом секторе производятся товары и работают люди. Неолиберальный подход в конечном счете диктует такую экономическую систему, в которой все частные секторы служат удовлетворению потребностей одного лишь финансового сектора. Восстановление верховенства реального сектора над финансовым потребует обширных экономических реформ, для проведения которых необходим значительный политический капитал. Чтобы осуществить необходимую перестройку, правительства должны вернуть себе полномочия по регулированию финансового сектора, с тем чтобы его ресурсы и деятельность были направлены на инвестирование в реальную экономику, а не на торговлю финансовыми обязательствами. Какой же культурный сдвиг (который предстоит преодолеть) произошел во многих странах, если участие государства в финансовом секторе мыслится как путь к рабству, коррупции и неэффективности? Нынешний финансовый кризис выявил, что частные финансовые компании точно так же склонны к коррупции, неподотчетности и непрозрачности, как и частный сектор в целом, которому приписываются эти характеристики.

Что касается международной экономики, то необходимо пересмотреть роль экспортно-ориентированной стратегии, которая опирается на низкую заработную плату. Ряд стран придерживается этой стратегии из страха, что иностранные инвестиции перейдут к экономически более конкурентоспособным странам мира. Экономическая система, предлагаемая в рамках неолиберального подхода, означает конкуренцию между отдельными странами за частные инвестиции — как внутренние, так и внешние. В некоторых странах это привело к сокращению государственного регулирования, непредоставлению гарантий работникам промышленности и отказу в доступе к земле мелким земледельцам. Такая конкуренция между государствами полностью противоречит неолиберальной модели, предполагающей, что конкуренция в частном секторе является основной гарантией эффективности частных инвестиций, не подверженных коррупции. Для эффективного развития частного сектора частные инвесторы должны конкурировать между собой за право работать в странах с высоким уровнем государственного регулирования и производительности. Конкуренция в частном

секторе (а не между странами) — это один из ключевых путей достижения эффективности даже в странах со стандартной экономической моделью. Приведем известное высказывание экономиста Мильтона Фридмана: «Социальной ответственностью бизнеса является увеличение прибыли». Но получение прибыли идет на благо общества, только если компании действительно конкурируют друг с другом и не используют своего финансового влияния, чтобы уменьшить конкурентное давление со стороны других предприятий или заставить органы государственной власти конкурировать за ресурсы и инвестиции.

Альтернативные стратегии, предусматривающие усиление роли государства в экономике, имеют большое значение для обеспечения прав человека, равных гарантий и средств к существованию населения. Это потребует вновь легитимизировать роль государства в обеспечении равенства. Такие стратегии включают усиление государственного вмешательства с целью оказания поддержки образовательным учреждениям и обеспечения полной экономической занятости. Но они также потребуют государственного регулирования размеров и концентрации доходов и богатства.

В качестве аргумента можно говорить о том, что выбор прав человека в качестве отправной точки при разработке экономической политики расставляет приоритеты в нужном порядке: сначала люди, потом прибыль. Для большинства людей на Земле основные экономические права, такие как право на питание и средства к существованию, должны стать отправной точкой при формировании характера экономической системы. Это означает, что доступ к возможностям, необходимым для обеспечения человеческого достоинства, нельзя отдать на откуп рынку.

Чтобы предоставить всем гражданам возможность вести достойную жизнь, государство должно иметь правовые инструменты регулирования всех рынков активов (а не только защищать деятельность граждан по накоплению богатства), роста экономики, с тем чтобы обеспечить создание рабочих мест и развитие соответствующих навыков и способностей у каждого человека. Роль государства должна кардинально измениться по сравнению с той, которую оно выполняло, следуя концепции, сложившейся в 1980 году.

#### 4. Ключевые элементы устойчивой «культуры» глобализации

Каковы основные элементы альтернативной культуры глобализации?

Ныне существующая доминирующая культура глобализации — неолиберализм — оказалась социально действенной лишь в среде богатых. Проблема заключается в том, что она как минимум не подходит и не согласуется с общепринятыми принципами о ценности человека, а как максимум — обуславливает огромные расходы населения в интересах небольшого меньшинства. И. Валлерстайн<sup>1</sup> прогнозирует конец неолиберализма. Неолиберальная «культура» вытеснила свою предшественницу, которая соотносится с кейнсиан-

<sup>1</sup> Wallerstein I. 2008: The Demise of Neoliberal Globalization. Commentary // Monthly Review. 2008. 2 Febr.

ством. Она объединила недостатки этой системы с политическим успехом частных игроков, недовольных строгим государственным регулированием, ограничивающим их страсть к накоплению богатства.

Следовательно, осмысление элементов другой «культуры» глобализации должно помочь решить проблемы, которые привели к неудачам как неолиберализма, так и кейнсианства. Учитывая ограниченные рамки статьи, мы не можем здесь рассмотреть эти проблемы подробно, поэтому выделим лишь основные неудачи и возможные пути их решения. При неолиберальном подходе нерегулируемый финансовый сектор не сумел заменить государство в роли выразителя интересов буржуазии. Как было сказано выше, движущая сила, приведшая к росту неравенства, оказалась недееспособной с позиции и макроэкономики, и политики. «Сверхзадолженность» ведущих экономических стран, включая США, которые обеспечивают мир валютой для международных расчетов, а также возврат к политическому протекционизму и состояние системы социального обеспечения свидетельствуют о существенных промахах неолиберализма<sup>1</sup>. Однако политические изменения, необходимые для урегулирования финансового сектора, создания системы международных расчетов и придания экономике вновь социального содержания, будут глубокими, и в их основе будут лежать конфликты. В развивающихся странах социально-политическое переустройство, необходимое для изменения экономической стратегии, также вызовет политические и социальные конфликты<sup>2</sup>, потому что подобного рода изменения потребуют значительного перераспределения политической власти.

Пока не наступило время для осознания недостатков кейнсианской теории (даже в период ее расцвета). Можно признать, что, по всей вероятности, кейнсианство переоценило свои силы и потерпело неудачу. Однако недостатки, на которые изначально указывали неолибералы, не подтвердились, ибо для функционирующей должным образом капиталистической экономики вопрос о наличии государства — это не возможный вариант, а необходимость. Основные адепты кейнсианской теории ограничиваются макроэкономикой, принимая мнение неолибералов об ограниченном экономическом вмешательстве со стороны государства во имя избежания конфликтов, вызванных государственной политикой. Если надеяться исключительно на частные инвестиции как механизм роста, то они должны поощряться гарантиями личной выгоды либо за счет понижения оплаты труда рабочих, либо за счет налоговой

политики. И то и другое играет ключевую роль в экономической эволюции США.

Поддержание спроса только на уровне макроэкономики оставило без ответа вопрос о соответствии спроса предложению на уровне товаров, секторов экономики, производительных сил и т. д. Промышленная политика США также была направлена на получение быстрой прибыли в частном секторе, правительство не обеспечивало долгосрочных программ инвестиций (а именно они необходимы для того, чтобы предложение соответствовало спросу), что и закрепило зависимость инвестиций от низких зарплат и низких налогов.

То, что кейнсианская макроэкономическая политика игнорировала социальные аспекты государственной политики и аспекты экономического развития, в конечном счете привело к тому, что она оказалась бесполезной для политики частных инвестиций и зависимой от неолиберальных решений в вопросах дерегуляции и снижения налогов. Кейнсианская политика может быть сохранена лишь только в том случае, если обратится к промышленному и социальному развитию, что представляет проблему как для развитых, так и для развивающихся стран. Защита государства всеобщего благоденствия по остаточному принципу вместо активизации социального развития по мере распространения глобализации и усиления давления конкуренции извне привела к тому, что решения в неолиберальном духе стали неизбежны. Опыт Европейского Союза, сегодня находящегося в долговых «ловушках», — пример несостоятельности государств всеобщего благоденствия в условиях проведения политики, поддерживающей верховенство частных финансов в области инвестиций и экономического развития.

Мировому сообществу придется пережить еще десятилетие экономической нестабильности. Несовершенные мировые правила, утверждающие господство финансов и минимальное участие государства, неминуемо вступят в конфликт с возрастающими экономическими интервенциями национальных государств, провоцируемыми социальными запросами. Такая политика интервенций, например, противоречит многосторонним торговым правилам. Таким образом, поиск минимальной общей парадигмы, по образцу которой можно перестроить мировое управление с целью поиска продуктивной «культуры глобализации», является неотложной задачей. Иначе глобализация вновь будет отодвинута на задний план, как это было после 1914 года.

<sup>1</sup> Wallerstein I. Op. cit.

<sup>2</sup> Pronk J. Addressing the Defaults of Capitalism. Discussion paper. Research and Information System for Developing Countries (RIS). 2009. July. RIS-DP № 155.